

لن أكون عبداً للراتب

III
الطبعة الثالثة

غرم الله الغامدي

الثقافة المالية

لن أكون عبداً للراتب



ⓒ دار الكفاح للنشر والتوزيع ، ١٤٣٤هـ

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

الغامدي ، غرم الله عبدالله
لن اكون عبداً للراتب بعد اليوم. / غرم الله عبدالله الغامدي - ط٣.
- الدمام ، ١٤٣٤هـ
..ص ؛ ..سم

ردمك: ٩٧٨-٦٠٣-٨٠٠٠٠-٧٥-٥

١- الاستثمار ٢- الادارة المالية أ.العنوان

ديوي ٣٣٢,٦٧٨ ١٤٣٤/٢٦٣٣

رقم الإيداع: ١٤٣٤/٢٦٣٣
ردمك: ٩٧٨-٦٠٣-٨٠٠٠٠-٧٥-٥



AL - KIFAH PUBLISHING HOUSE
دار الكفاح للنشر و التوزيع

General Administration :
Dammam - King Khalid St. - Rabie Area
Tel.: 03 8330507 - Fax : 03 8343633

الإدارة العامة :
الدمام - شارع الملك خالد - حي الربيع
تلفون : ٠٣ ٨٣٣٠٥٠٧ - فاكس : ٠٣ ٨٣٤٣٦٣٣

E-mail : publishing@kifahprint.com

تصميم الغلاف والاشراف الفني
مركز الكفاح لخدمات المؤلفين

Text Typesetting :
Al-Kifah Printing Press
Printing Finishing
Al-Kifah Printing Press

الصف الضوئي :
مطابع الكفاح
التنفيذ الطباعي
مطابع الكفاح

لن أكون عبداً

للراتب

المهندس/ غرم الله بن عبد الله الغامدي
Email: ghamg1ea@gmail.com

الطبعة الثالثة
١٤٣٤هـ / ٢٠١٣م

الإهـداء:

إهداء خاص :

أهدي هذا الكتاب إلى ...

من بالحب غمروني وبجميل السجايا أدبوني ..

إلى أمي وأبي غفر الله لهما

و إلى شريكة حياتي ....

التي غمرتني بينابيع حبها

.. وأمدتني بطاقة الاستمرار في صمت

وإلى أبنائي ليكون حافزاً لبناء الذات

إهداء عام

إلى كل من يرغب أن يصنع من ذاته لنفسه

ولكل الناس إضافة نافعة في الحياة الدنيا

ويوم يقوم الأشهاد .

وإلى كل من أهدى إلي

نصحاً أو أبان لي

تصويباً أو طوقني بالإشادة بالكتاب وهم كثر.

وأخص منهم كلاً من الدكتور عادل العبدالجبار

والدكتور سعيد بن علي العضاضي

لكم جميعاً كل الشكر والامتنان.

أهدي هذا الكتاب

مقدمة الطبعة الأولى

بسم الله الرحمن الرحيم

"الدين النصيحة" حديث شريف

رغم إدراكي بأن من يكتب يعرض نفسه لرياح النقد والتقريظ، إلا أن إيماني بأن حرصي على أن أصنع بهذا الكتاب ومن خلال رحلتي في الحياة -فارقاً- إيجابيّاً في حياة إنسان آخر أسقاني حافزاً لتحمل رياح النقد.

في بدايات أيام عملي بمعمل غاز "الجعيمة" أردت أن أعرف أفراد فريق العمل عن كثب، وتأثراً بما اكتسبته من التتلمذ على محاضرات السيد/جيم رون من خلال اشتراكي في برنامجه "خطة النجاح" في (One-Year Success Plan).

وكذا قراءتي لكتاب الأب الغني والفقير (لمؤلفه/ روبرت تي كيوساكي) طرحت على نخبة ممن قابلتهم عدة أسئلة، أورد هنا سؤالين من تلك الأسئلة هما:

١. متى حددت أن تتقاعد من مهنتك الحالية؟
٢. لو اضطرتك الظروف إلى ترك مهنتك الحالية؛ فكم من الأيام تستطيع أن تعيش على ما قمت بادخاره؟

لقد كانت الإجابة من جميع من قابلتهم على السؤال الأول: سأتقاعد عند بلوغي سن الستين عاماً.

أما إجابة السؤال الثاني فكانت الإجابات تميل إلى الغموض، ولكن الأغلبية أبانت أن لديه ما يكفي لقرابة ستة أشهر باستثناء شخص واحد فقد كان مندهشاً عندما لم يفكر في هذا من قبل وأنه يعيش يومه فقط.

ولا غرابة من الإجماع على الاستمرار في المهنة حتى بلوغ سن التقاعد النظامي.

لقد كان الدافع وراء شروعي في إعداد هذا الكتاب هو أن أسهم في إنارة الطريق للآخرين وأن أستثير روح التخطيط لكل من سيقرأ هذا الكتاب حتى لا يقع فيما وقعت

فيــه من انهمــاك كلي في مهام المهنــة دون أدنى تفكير في وقت مبكــر لامتلاك خيار أن أعمل ما أريد مختاراً لا مضطرّاً.

"كمــا أن دور القائـد يجب أن لا يقتصــر على إنارة الطريــق لفريق العمل على مجــال المهنــة فقط، بل يجب أن يتعدى إلى الاهتمام بنجاح أفراد الفريق على المســتوى الشخصي أيضاً ".

فما سيرة حياتي العملية التي سرت عليها حتى الاقتراب من سن التقاعد النظامي إلا شاهد حي لتوقع الجواب بالاستمرار على العمل حتى بلوغ العمر النظامي للتقاعد.

وإدراكاً لهــذه الحقيقة، صــرحت بــأني لا أمثل القدوة لطرح مثل هذا الســؤال، ولا يشفع لي في طرحه إلا الرغبة في تجنيب الآخرين الوقوع فيما وقعت فيه.

وهــا أنــا على أبواب التقاعد أســتعيد ما مررت به من تجــارب وعبر و دروس طيلة ســنوات العمر الطويلة فأجمعها وأصــبها في صــفحات هذا الكتاب لعلها تخلق فارقاً في حياة إنسان آخر.

يتكــرر النصــح بالنظر أو بالاقتداء في ســير النــاجحين في نواحــي الحياة المختلفة ولكن قلما تجد من ينصــحك بالنظر في حياة إنســانٍ ما فشــل فشــلاً كليّاً أو جزئيّاً في مجال من مجالات حياته لتوفر على ذاتك المرور بتلك التجربة الفاشــلة وتتعظ بتجربة إنسان فاشلة في الحياة فتتجنبها.

وها أنا أســهل عليك المهمة لأصــنع مما فشلت فيه شخصــيّاً درساً مجانيّاً لتتجنب الوقــوع فيــه. لقد اكتفيت بالذهاب إلى البحر بالملعقة بدلاً من "الشــيول" وظللت عبداً للراتب لمايزيد على ثلاثين عاماً، ومضيت في مشوار الحياة دون ثقافة مالية. لقد لعبت فلســفتي الماليــة المخطئة دوراً أساســاً في ذهابي إلى البحر لأغترف منــه بالملعقة. لقد كانت فلسفتي المالية تعتمد على المفاهيم التالية:

١ - أنفق كل ما في الجيب يأتِك ما في الغيب.

٢ - الفلوس أصل الشرور.

٣ - الأغنياء متكبرون وعبيد للفلوس.

٤ - ما يأخذ الإنســان إلا ما كتب الله له. (وهذا لا اعتراض عليه، إنما الاعتراض على

من جعل من هذا مبرراً للاسترخاء والكسل والتواكل، أولئك الذين جعلوا الراحة والاسترخاء هدفاً لا ضرورة)..

٥ - قليل دائم خير من كثير زائل.

٦ - العشب ما ينبت إلا تحت الشوك.

٧ - أتظن أن عندي مصنع فلوس ؟

وكما ترى فتلك عبارات مثبطة وترسب في العقل الباطن الخضوع والاستسلام. تلك هي فلسفتي التي جعلتني أبقى عبداً للراتب حتى الاقتراب من السن النظامي للتقاعد. هذه هي فلسفتي المالية، فما هي فلسفتك؟ وإلى أين ستقودك فلسفتك المالية؟ وما هي فلسفتك في الاستثمار؟

إن فلسفة الأثرياء للاستثمار هي: استثمر دخلك أو نقودك أولاً وأنفق ما قد يتبقى. وعلى النقيض من ذلك، فإن فلسفة الفقراء هي أنفق دخلك أو نقودك أولاً واستثمر ما قد يتبقى.. فأي الفلسفتين هي فلسفتك الاستثمارية؟

إن الفلسفة تعني المعارف أو المعتقدات وهنا تعني معتقداتك عن المال، وبمعنى آخر ما هي معتقداتك عن المال؟ أعد شريط الذاكرة وابحث فيه عن معتقداتك عن المال. هل هذه المعتقدات تعزز الوصول إلى حريتك المالية؟ أم أنها تقيد انطلاقتك لتظل عبداً للراتب؟

واستطراداً لهذا فأدعوك أن تمعن فكرك في الإجابة بتمعن وروية على الأسئلة التالية:

١ - ما هي فلسفتك المالية؟

٢ - هل فلسفتك المالية تعزز الوصول إلى حريتك المالية؟

٣ - هل لك خطة للاستثمار؟

٤ - هل تنفذها كما أعددتها؟

٥ - ما مدى دقة ذلك؟

٦ - ما هي أفكارك الاستثمارية؟

٧ - هل تستثمر في عملك أم في الشركات العامة؟

٨ - إذا لم يكن استثمارك في عملك، فهل تخطط لإنشاء نشاط لك؟

لعل الإجابة على الأسئلة أعلاه تكون حافزاً للانطلاق إلى عالم الاستثمار.

وفي هذا السياق، يقول أنتوني روبنز في كتابه "خطوات عظيمة": "إن الأسئلة التي تشكل مصيرك، ليست فقط تلك الأسئلة التي تطرحها، ولكنها تلك التي تفشل في طرحها".

إن عليك أن تدرك أن عدم تخطيطك لحياتك بنفسك هو إقرارٌ منك بترك ذلك للغير ليخططوا لك. وأن النجاح المتواضع أو النجاح في ناحية من الحياة يكون سبباً في تفويت الفرصة عليك لنجاح أكبر وأعظم.

وأن مصاعبنا في الحياة جميعاً ليست في غياب معرفة ما يجب عمله فقط، ولكن في غياب العمل وفقاً لما نعرف. لقد ذكر السيد/ جيم رون في محاضرة من محاضراته نقطتين هامتين هما:

١ - لكي تكون الأمور أفضل، فعليك أن تكون أنت أفضل أولاً.

٢ - ليس المهم ما يحدث لك، ولكن الأهم رد فعلك على ما يحدث لك.

وعليه ليس المهم أين تقف في هذه اللحظة؟ وكيف وأين أنت في مشوار حياتك؟ ولكن المهم ردة فعلك لما يجب أن تعمله عندما تدرك وضعك الحالي.

إنك لو استعرضت رحلة حياتك الدراسية من المرحلة الإعدادية حتى الجامعية فلن تجد فيها مادة عن الثقافة المالية ناهيك عن احتوائها على مادة عن الاستثمار (كيف تبدأ مشروعك) وصنع المال، وليت هذا كان مقصوراً على المدارس العامة فقط، بل حتى المدارس التجارية لا تحتوي مناهجها على مواد لتعليم الاستثمار و تنمية روح المبادرة و خلق المشاريع.

و في ظل هذا التغييب لتعليم الاستثمار، يأتي دور الأب و المدرسة فيضيف بعداً آخر وهامّاً لحث الأبناء و الطلاب للتفوق في التحصيل الدراسي للحصول على عمل في شركة مرموقة مثل شركة أرامكو أو سابك أو وزارات الدولة المختلفة.

و نادراً ما تجد أباً يحث ابنه ليتعلم لإنشاء عمله الخاص.

لقد تضافرت المناهج الدراسية و كذا الثقافة العامة في تخريج أفواجٍ من الموظفين.

لقد حان الوقت لصياغة كل من مناهجنا و ثقافتنا لخلق ثقافة تدعو و تحث على الإبداع والاستثمار في تطوير الذات، و في خلق المشاريع التي تصب في ازدهار اقتصادنا.

لقد حان الوقت لبعث الروح الاستثمارية في شباب الأمة ليغدو كل منهم لبنة استثمار ورافداً من روافد عجلة الإنتاج و خلق قيمة مضافة إلى اقتصاد بلادنا.

لقد بدأت مشوار حياتك منذ سنوات ، فهل توقفت قليلاً لاستخلاص العبر من سنوات عمرك السابقة واستثمارها في سنوات عمرك القادمة ؟

دعني أسألك ومن موقعك الحالي على طريق الحياة، ستصل إلى مكان ما بعد خمس أو عشر من السنوات، فهل حددت إلى أين ستصل؟ وفيما إذا كنت تقوم بما يجب للوصول إلى ما تريد؟ . دعني أطلب منك الإجابة على الأسئلة التالية، فلعلها تقود خطاك للوصول إلى ماتريد.

- ماذا تريد أن تحقق بعد عشر سنوات من الآن؟
- هل أنت تسير على الطريق الصحيح للوصول إلى ما تريد؟
- هل ذاتك تتطور للوصول إلى ما تريد؟

هناك ثلاثة خيارات أمامك لتسير عليها في مشوار حياتك:

١. التخبط والسير دون تخطيط.
٢. حياة عادية رتيبة مثل عامة الناس.
٣. حياة وفقاً لخطة للوصول إلى هدف.

فأي الخيارات تجد نفسك في هذه اللحظة سائراً عليه؟

ليس المهم أي من الخيارات أنت عليها الآن، ولكن المهم هو ماذا ستعمل؟ وما هو رد فعلك للسير على الخيار الأمثل إذ لم يكن الأمر كذلك؟.

إن حياة الإنسان تمر بفصول أربعة، تماماً مثل فصول السنة فهناك فصل الربيع وفصل الخريف وفصل الصيف وتنتهي بفصل الشتاء.

كم أتألم عندما أرى أطيافاً من الناس في مراحل مختلفة من فصول العمر يذلون أنفسهم بطلب المساعدة من الآخرين بعد الصلوات في المساجد أو على الطرقات، وأغلب هؤلاء تجدهم في فصل شتاء العمر، وهناك الكثير ممن يعيشون العوز والفاقة

ولكن الحياء يمنعهم من طلب المساعدة.

فماذا حدث لهؤلاء؟

وماذا أضاعوا من فصول العمر؟

إن عليك أن تستحضر المستقبل في يومك الحاضر. عليك أن ترى كيف ستكون أحوالك الصحية والدينية والمالية في شتاء العمر. ماذا ستكون؟ هل وفرت لنفسك ولأفراد عائلتك الموارد المالية التي تحميهم ليحيوا الحياة الكريمة؟

ماذا ستقول لابنك وابنتك لو جاء شتاء العمر وأنت لم توفر لك ولهم موارد حياة تبعد عنهم وتحميهم منها حياة العوز والمعاناة؟

ماذا تجيب على أسئلة أفراد عائلتك عند عدم تمتعهم بمورد مالي لحياة مريحه وكريمة مثل الآخرين؟

تلك أسئلة يتوجب عليك إحضارها من المستقبل البعيد إلى لحظتك الحاضرة، إن بإمكانك أن تغير وجهتك في أي لحظة للوصول إلى المحطة التي تريدها، ولكن تغير المحطة بعد الوصول إليها يغدو مستحيلاً.

إن ثمن الانضباط والالتزام ومحاسبة النفس في مراحل العمر وفصوله المبكرة يعد قليلاً جدّاً أمام ثمن الحسرة والندامة التي يدفعها الإنسان في خريف العمر.

إن الخسارة الفادحة والأدهى هي خسارة الدار الآخرة، فأيّاً من الفريقين تود أن تكون؟

أخي هذه صرخة من محب في وجدانك لعلها تلامس وعيك وإلا تكون من الذين وصفهم الله بهذه الآيات:

﴿الَّذِينَ ضَلَّ سَعْيُهُمْ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَهُمْ يَحْسَبُونَ أَنَّهُمْ يُحْسِنُونَ صُنْعًا ۝ أُولَئِكَ الَّذِينَ كَفَرُوا بِآيَاتِ رَبِّهِمْ وَلِقَائِهِ فَحَبِطَتْ أَعْمَالُهُمْ فَلَا نُقِيمُ لَهُمْ يَوْمَ الْقِيَامَةِ وَزْنًا﴾[١]

أخي لقد بدأت حياتك منذ زمن.

- فهل أنت على الطريق الصحيح؟

أخي كل يوم جديد يعطيك الله فرصة لتبدأ حياة جديدة، لتغير اتجاهك للوصول

---

(١) سورة الكهف: آية رقم ١٠٤،١٠٥.

إلى المحطة أو الوجهة التي ينبغي لك أن تصل إليها.

إن تحديد النهاية التي تريدها. يحتم عليك اختيار البداية الصحيحة.

وأهم البدايات أن تبدأ بذاتك، فهل أنت في ذاتك أصبحت ذلك الشخص الذي سيأخذك إلى بلوغ غايتك؟

- أخي بدأت مشوار الحياة منذ زمن، فتوقف واعمل جرداً إحصائيّاً لحياتك في عدة نواحٍ منها:
- العلاقة بربك .
- العلاقة بأفراد أسرتك .
- علاقاتك الاجتماعية .
- مركزك المالي .
- أهدافك ....؟
- مثلك الأعلى .
- هل تقرأ الكتب التي تساعدك للوصول إلى بغيتك؟

تذكر أن الموت ليس اختياراً، إنه حتمٌ على كل حي، يقول الله سبحانة وتعالى ﴿كُلُّ نَفْسٍ ذَائِقَةُ الْمَوْتِ﴾[1] وعليه فعليك أن تدرك أن مكانك الذي تقف فيه في رحلة الحياة عند ملاقاة الموت ليس مهماً بقدر أن تلقاه و أنت على الطريق الصحيح.

أدعو لك ولكل مسلم ومسلمة بالثبات في الحياة الدنيا ويوم يقوم الأشهاد.

إن عليك أن تدرك حاجتك إلى منقبتين للوصول إلى ما تريد "بعد تحديده" وإلى تغيير وجهتك لتحقيق ما تريد وهما ميزة الانضباط والأخرى عدم التسويف. والانضباط معناه الالتزام ومواصلة السير إلى غايتك دون كلل أو ملل. أما التسويف فهو عدو الفرص الأول وقاتل ومبدد الأوقات.

تذكر أن رحلة الألف ميل تبدأ بخطوة واحدة في الاتجاه الصحيح وآمل أن يكون هذا الكتاب أولى خطواتك إن لم تكن بدأت بعد.

---

(١) سورة آل عمران : بداية الآية رقم ١٨٥.



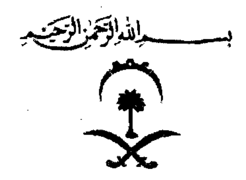
إضاءات للطبعة الثانية

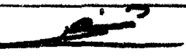
أتقدم بالشكر والعرفان إلى كل من اقتنى كتابي في طبعته الأولى وأزجي الشكر محدداً لجميع محرري الصفحة الثقافية في جريدة الرياض، الاقتصادية والشرق الأوسط، وكذا أخص بالشكر محرر صفحة كتب ومكتبات في جريدة اليوم الأستاذ / إبراهيم علي آل عاشور على تعريفه بالكتاب.

أنا أتحمل المسئولية عن فقدان التواصل مع القارئ الكريم في الطبعة الأولى نتيجة لإلغاء عنواني على الشبكة العنكبوتية المطبوع على الكتاب نتيجة لتركي العمل في الشركة المستضيفة لعنواني على الشبكة ورغم ذلك فقد تلقيت اتصالات محدودة وأجدرها بالإشارة الاتصال الذي تلقيته من الأستاذ / أمين برناوي بمكة المكرمة والطريف هو استطاعته الحصول على عنواني بمساعدة الشبكة العنكبوتية من خلال التواصل مع أحد أبنائي على الفيس بوك (Face Book).

ومن هذا المقام أعرب لكل من سيشرفني باقتناء كتابي عن شكري وتقديري لما سيجود به من تصويب وملاحظات على محتوى الكتاب للرقي به إلى الأفضل في الطبعة القادمة.

لقد قمت بإهداء نسخ من كتابي لعدد من المفكرين ولم أكن انتظر تلقي أي رد على ذلك إلا أن تلقيّ خطاب شكر على الإهداء من معالي وزير العمل الدكتور/ غازي بن عبدالرحمن القصيبي الذي أدعو له بالرحمة والغفران "فهو الخطاب الوحيد-صورة مرفقة" زاده إكباراً وإجلالاً فوق ما كان له سابقاً ورسخ في ذاتي أن من كان متفرداً وعظيماً في جميع شئون حياته سيظل كذلك دوماً متفرداً حتى في تعامله مع جميع فئات وأطياف المجتمع.

Kingdom of Saudi Arabia		المملكة العربية السعودية
Ministry of Labour		وزارة العمل
Minister's Office		مكتب الوزير



الموضوع: شكر على إهداء

سعادة المهندس / غرم الله بن عبدالله الغامدي المحترم

ص.ب ٦٩٠١ الدمام ٣١٤٥٢

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

تلقيتُ خطابكم المؤرخ في ١٤٢٩/١٢/٢٤هـ المرفق بها نسختين من كتابكم المعنون بـ (لن أكون عبداً للراتب) .

أشكركم على إهداءكم ، وأقدر لكم حرصكم على تزويدي بهاتين النسختين من هذا الكتاب ، مثمناً لكم جهدكم الذي بذلتموه في إعداده وإخراجه ، متمنياً لكم دوام التوفيق والنجاح ، سائلاً المولى عز وجل لكم العون والسداد .

وكل عام وأنتم بخير

مع أطيب تحياتي،

وزير العمل

غازي بن عبد الرحمن القصيبي

الرقم : ١/٩١ التاريخ : ١٤٣٠/١/٨هـ المرفقات :

إليــك أنــت يا من كان حافـزً لإخراج الكتــاب في طبعته الثانية أقـول: عاهدني أن تأخذ عهداً على نفسك أن لا تدع شيئاً للمصادفة في حياتك. وأن مشوارك في العمل مع الشــركة التي تعمل فيها ســينتهي في يوم تختاره وتحدده أنت لينتهي كما تود وترغب أن تكون عليه، لا كما يقرره لك الآخرون أو الظروف ولك كل تقديري واحترامي.

المؤلف



وقفات مع الطبعة الثالثة

بسم الله الرحمن الرحيم

وتصرمت الأيام مسرعة ونفدت الطبعة الثانية وصاح الناشر طالباً البدء في الشروع في إصدار الطبعة الثالثة ، فأخذت ألملم أوراقي المبعثرة وأغوص في ملفات الشبكة العنكبوتية وأنقب في برامج التواصل الاجتماعي "تويتر ، الفيس بوك ، وكذا يوتيوب" لأعثر على آراء وتعليقات القراء الكرام على كتاب "لن أكون عبداً للراتب" .

ولقد ألفيت عدداً جيداً من التعليقات ومن التقريظ للكتاب ولقد زادني سعادة ما أحدثه الكتاب من هزة تنويرية وتثقيفية لدى بعض القراء للكتاب على مختلف مستويات ومشارب القراء ، فلله الحمد والمنة على أن وفقني لإخراج هذا الكتاب . والشكر والامتنان للقراء الأفاضل لما أولوا الكتاب من تعليق وتقريظ .

لقد طالب بعض القراء الأعزاء وأخص منهم بالذكر الأستاذ / أيوب العيسى الذي طالب بعمل برامج تدريبية في "فن الادخار والإدارة المالية" وكذا اقترح الأستاذ / أحمد الفهاد الأسلمي قائلاً : "إن كان هناك دورات فأرغب إقامة دورة لك لدينا في حائل تكون مجانية للجمهور" وذهب آخرون لإطلاق برقيات ثناء لما أحدثه الكتاب من تنوير في وعيهم المالي أشبه بمن تم إيقاظه من نوم عميق وهذا لا يعني أن كل ما جاء من تعليق للثناء والإطراء فقط ، بل كان هناك برقيات أو تغريدات تظهر بعض المثالب والسلبيات على ما جاء في الكتاب . وكل الملاحظات نَحتْ منحى التعميم دون تحديد مواقع محددة لما يقترح أو يرى القارئ الكريم تصويبه ومع ذلك أسدي لهم الشكر على ملاحظاتهم .

أيضاً التقدير موصول لكل من أخذ من وقته وفكره دقائق وأعمل قلمه ليسطر شيئاً عن الكتاب وسأكون ممتناً لكل من سيخصص شيئاً من وقته وفكره لجعل الكتاب أكثر صواباً وأعم معرفة في طبعاته القادمة .

وتقديراً وإقراراً بالفضل لأهله فسأقف وقفات تقدير وإجلال وشكر وعرفان بإيراد بعض التعليقات والتغريدات عن الكتاب .

الوقفة الأولى :

أخص بها سعادة الدكتور عادل العبد الجبار فقد عرض الكتاب على قناة بداية في برنامج شقتنا ٢- الأسبوع ٢٠ – اليوم ١/٥ الصورة تتكلم. وقد عرض صورة الكتاب عند حوالي الدقيقة ٢٤,٥ (هذا لمن يرغب أن يرى ذلك على يوتيوب) وعلق عليه قائلاً : "الصورة التي بعدها (يعني صورة غلاف كتاب لن أكون عبداً للراتب) من أجمل الصور وإنني أدعو الجميع إلى اقتناء هذا الكتاب وهو لن أكون عبداً للراتب ، كتاب جدّاً جميل . وأنا أتوقع أن من قرأه سيستفيد منه وسيطلق الوظيفة الحكومية وبالثلاث وبدون رجعة للأبد . وهذه دعوة للاستفادة من الكتاب وهذا والله ليس تسويقاً للكتاب بل على العكس هذا يستحق أحد أن يشيد به ".

انتهى تعليق الدكتور/ عادل العبد الجبار ولا أملك إلا أن أقف إجلالاً وتقديراً واحتراماً لرأي الدكتور الذي أعتز به .

لم يكتفِ الدكتور بما علق به على الكتاب في قناة بداية بل تناوله أيضاً على صفحته في تويتر منفرداً على النحو التالي :

د. عادل العبد الجبار

كتاب رااائع لن أكون عبداً للراتب قيمته لا تتعدى ٢٥ ريالاً ، إلا أن ما بين دفتيه يعادل أضعاف هذا المبلغ بألوف المرات.

الوقفة الثانية :

وقفة إجلال وتقدير واحترام للدكتور سعيد بن علي العضاضي الأستاذ بجامعة الملك خالد بأبها . حيث تناول كتاب لن أكون عبداً للراتب واستعار عنوان الكتاب عنواناً لمقاله على حلقتين على صفحات صحيفة الاقتصادية بتاريخ ١٧/٢/٢٠١٢ م . وقد تم الأخذ ببعض تصويباته وملاحظاته في الطبعة الثالثة من الكتاب .

وسأجتزئ شيئاً من مقاله على النحو التالي :

"ورغم أن الساحة شبه خالية تمامًا من أي مرجع ثمين يسد ولو ثغرة بسيطة في هذا المجال، إلا أنني يجب أن أنوه إلى كتاب راعى صاحبه المصداقية، وسرد لنا

تجربته الشخصية في مجال إدارة الأموال الذاتية بطريقة علمية أصيلة. أريد هنا أن أقف وقفة ليست بالقليلة أمام مرجع عربي لكاتب سعودي تألق في هذا المجال، وأبدع في تصوير الأمر، وقدم أنموذجًا مثاليًّا لطريقة استثمار الأموال الشخصية بطريقة منطقية، وبأسس علمية، وبأمثلة واقعية، وأظن أن الكتاب لم يأخذ حقه من الدعاية، ولم تتبنَّ نشره دور نشر معتبرة.

نعم، إنني أعنيه هو بالضبط الكتاب الذي يطلق عليه "لن أكون عبدًا للراتب" للكاتب السعودي المهندس في شركة أرامكو السعودية غرم الله بن عبد الله الغامدي. وقد استعرت عنوان الكتاب ليكون عنوانًا لمقالي هذا حتى يأخذ حيزًا كبيرًا من صلب المقال، وأنا هنا أحرض الناس على اقتنائه، وقراءته، والإفادة منه، وجعله مرشدًا إداريًّا وماليًّا ومحاسبيًّا. إنه الكتاب الأول الذي يطرق العقل العربي في مجال استثمار الأموال الشخصية بما يتناسب ومعايشنا، وعاداتنا، وديننا، وأنظمتنا. يتكون الكتاب من أقسام عدة تدور في مجملها حول شرح الطريقة العملية لكيفية إدارة الأموال الشخصية مدعمًا ببعض الأمثلة الكمية، والقصص الواقعية، والمقولات المأثورة. ويتصدر كل هذا ثناء من الدكتور غازي القصيبي ـ رحمة الله عليه ـ أرسله إلى المؤلف قبيل وفاته.

بطبيعة الحال أي عمل بشري لا يخلو من عيوب ونقائص، فمن هفوات الكتاب ـ التي لا تعيبه ـ التكرار، فتجد أن بعض الأفكار تعرض بطرق عدة، بل إن بعض الفصول هي بالفعل تكرار لبعضها الآخر. يظهر للقارئ أحيانًا عدم وضوح بعض العبارات والأفكار، على الرغم من أن المؤلف حاول تبسيطها بأمثلة وتمارين رياضية بسيطة. ومن الهفوات ـ التي لا تلغي جودته ـ عدم ترابط بعض أجزاء الكتاب، فيظهر لك فصل عن الاستثمار، ثم يقفز بك إلى موضوع مخالف تمامًا ليروي لك قصص الناجحين دون أن يكون بينهما رابط. وعلى الرغم من كل هذا فهو مؤلف ممتاز في مجمله، فريد في أفكاره، شيق في طرحه، ممكن جدًّا تطبيق ما ينادي به.

أتمنى من القراء الكرام الذين لم يطلعوا بعد على هذا الكتاب أن يهرعوا ويظفروا بنسخة منه، فقيمته لا تتعدى ٢٥ ريالاً، إلا أن ما بين دفتيه يعادل أضعاف هذا المبلغ

بألوف المرات، ففيه ما قد ينقذ شابًّا تمكنت من راتبه الأقساط، أو رجلاً لا يعرف كيف يعالج كثرة الديون، أو آخر لا يدري كيف يستثمر ما بيده من قليل المال وكثيره. ولو طلب مني أحد نصيحة عن كيفية تنمية الأموال الشخصية فلن أتردد في أن أهدية نسخة من كتاب "لن أكون عبدًا للراتب". وليعلم الجميع أنني لا أعرف المهندس غرم الله، ولم يسبق لي أن قابلته، ولكن العمل الأصيل والجهد الفريد يجب أن يشاد به، ويكتب عنه، ويروج له".

الوقفة الثالثة :

هذه بعض التغريدات التي أبدى أصحابها ملاحظات ومثالب على ما جاء في الكتاب فلهم مني كل الشكر والتقدير على ملاحظاتهم :

الكتاب جميل ويرفع همتك بأن لا تكون عبداً للراتب لكن بعد أن وصلت إلى الصفحة ١٠٠ مللت منه التكرار كان كثيراً والرسمات الموجودة للتوضيح تتكرر كثيراً.

معلومات الكتاب جيدة لكنها مكررة كثييراً .. وأسلوب الكاتب يزداد في السوء كلما ازددت في القراءة ، لا أنكر أنني استفدت من بعض قواعد إدارة الأموال.

كتاب يتكلم عن الثقافة المالية وكيفية التوفير وبناء الثروات للشخص العادي مع مجموعة من المقارنات والأمثلة.

كتاب مميز وجميل وطريقته في الشرح سهلة

يعاب عليه بعض الأخطاء الإملائية وبعض التكرار ...

أخذته من مكتبة جرير في السعودية

فللإخوة محمد وأحمد وجابر المعروضة تغريداتهم أعلاه كل شكري وتقديري وسأكون ممتنّاً لو قام كل منهم بتزويدي بملاحظاتهم وما وجدوه من سلبيات بطريقة محددة ومنهجية وإرسالها إلي لتصحيح تلك السلبيات وتضمينها الطبعة الرائعة وكلي أمل أن يتم ذلك.

الوقفة الرابعة :

هنا اختلف التواصل حيث تسلمت بعض الرسائل على بريدي الإلكتروني . رسائل أورد بعضها . لقد كان لهذه الرسائل وقع مختلف حيث أضفت نوعاً من التواصل التفاعلي . فلكل من راسلني تقديري واعتزازي بهم وبتواصلهم . وآمل أن يعاودوا التواصل بصفة مستمرة وبالأخص عندما يبرق في أفكارهم وجود ما يرتقي بالكتاب إلى الأفضل . ولهم من قبل ومن بعد كل التقدير والإجلال .

وأعتذر إلى القراء الأعزاء الذين لم يتم عرض رسائلهم .

وهذا بعض تلك الرسائل الإلكترونية .

- الرسالة الأولى :

٢٠١١/٤/٢٣ أبو يوسف :

الأستاذ غرم الله الغامدي المحترم كانت مصادفة سعيدة لي عندما زرت مكتبة جرير وشاهدت كتابكم الرائع لن أكون عبداً للراتب وعلى الفور اقتنيته حيث إنه من الاسم لأمس ما كنت أفكر فيه ولم أكن أعرف من أين أبدأ وللأسف ليته كان موجوداً من قبل

مع خالص الشكر والتقدير .

أخوكم علاء الدين علي رضا

- الرسالة الثانية :

٢٠١١/١١/٢٨ توربين توربينات :

أشكرك جزيلاً على ردك هذا والله أسعدني كثيراً

قرأت كتابك يا أبي - اسمح لي - المبدع "لن أكون عبداً للراتب" إنه بحق مبدع وممتنع عن الوصف مجرد قراءة وريقات منه تجعلني في غاية الحماس .. ألتمس منك أن تساعدني من خلال رأيك أن لا (أكون عبداً للراتب) .. لقد ضمنت كتابك

رأيك نعم لكن من الجيد بالنسبة لي التخصيص هل آمل هذا منك مهندس غرم الله

لا بأس بأي رد ..

شكراً جزيلاً ..

- **الرسالة الثالثة :**

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

كيف الحال والأحوال يا باش مهندس أولاً بارك الله فيك وفي كتابك وجعله صدقة جارية وسبباً من أسباب دخولك الجنة بإذن الله

وثانياً لقد ذكرت اسمي في الطبعة الثانية والله إنه لشرف عظيم كم أدخلت السرور إلى قلبي وقلوب كل من حولي وزدتني حماساً وتحفيزاً لبلوغ الهدف وجزاك الله خيراً وقد أخبرت كل من حولي وكل أصدقائي عن طريق الفيسبوك وبعض البرامج الاجتماعية وسوف يكون هناك إقبال أكبر على الكتاب وسوف أذكر هذا ما حييت وأحببت أن أخبرك أني استقلت من عملي (شركة الكهرباء السعودية) والآن أنا أكمل دراستي في أمريكا وهدفي شهادة الدكتوراه وتطوير الثقافة المالية ولم أتمكن من الوصول إلى الطبعة الثانية بعد ولكن سوف أقتنيها قريباً إن شاء الله وهذه الصورة المرفقة أرسلت إلي عن طريق بعض الأصدقاء وطلبي الوحيد إن لم يكن لديك مانع دعنا نكون على تواصل أكثر وأسأل الله رب العرش العظيم أن يوفقك ويبارك فيك وفي أهلك ومن تحب أخوك الصغير :

أمين برناوي

- **الرسالة الرابعة :**

الأخ العزيز غرم الله

أردت أن أدعو لك بالتوفيق والنجاح على هذا الكتاب الممتع وأن يجعله في موازين حسناتك لا أريد أن أطيل عليك إذا بالإمكان أن توضح لي نقطتين وأن تفيدني برأيك

النقطة الأولى :

ذكرت أن امتلاك المنزل لا يعتبر من الأصول وإنما من الخصوم لما يتبعه من مصاريف ونفقات ، ولكن ألا يوفر المنزل المِلْك على الشخص دفع الإيجار لشقة أو فيلا لأن السكن من الاحتياجات الأساسية طبعاً ولو حسبنا المصاريف السنوية للإيجار والنفقات مقابل دفع أقساط المنزل سيؤول إلى الشخص في نهاية المطاف أفضل بكثير من الدفع لشقة ستغادرها خالي الوفاض وسيكون الشخص مشاركاً في سباق الفئران الذي ذكرت بكلمات أخرى :

أقساط بالنتيجة منزل ملك أم إيجار وبآخر المشوار ستكون بترك الشقة

النقطة الثانية :

ما رأيك بأن يرى الشخص في نفسه فرصة بأن يكون أحد الأصول بأن يكون له مهارة فريدة أو تخصص نادر ويستثمره .

وشكراً لك جزيل الشكر

المهندس محمد التويجري:

- الرسالة الأخيرة :

سعادة المهندس غرم الله الغامدي

السلام عليكم ورحمة الله

شكراً لك على هذا الكتاب القيم وعلى الجهد الذي بذلته لتخرج لنا تحفة مثل هذا الكتاب الذي يعد نبراساً لمن أراد أن يكون حرّاً في حياته فالمرتب يعلم الخوف والذل والتجارة تعلم الجراءة والراحة . فأسأل الله أن يجزيك خير الجزاء وأن يعينك على إخراج تحفة ثانية من بنات أفكارك النيرة وعلمك الطيب . فالطيب لا يأتي منه إلا طيب ودمت سالماً مبدعاً كما أبدعت

وتقبل تحياتي

أخوك مسفر العجمي

الوقفة الخامسة :

هذا نوع آخر من التفاعل مع الكتاب . جاء من سعادة الأستاذة فاطمة الحسين ، مديرة المكتبة في مكتبة الملك عبد العزيز العامة للسيدات ، وهي دعوة كريمة لتقديم الكتاب للسيدات بمكتبة الملك عبد العزيز العامة للسيدات (ولم تُلَبَّ الدعوة تقصيراً مني) .

ومع ذلك لم تكتفِ بذلك بل دعتني إلى الحضور أو المداخلة لتقديم الكتاب وعرضه من قبل أ. ريما محسن الصقر . وقد عنونت الأستاذة ريما لعرضها للكتاب بالعبارات التالية :

- "جرس إنذار لإيقاظ وعينا المالي لا تكن عبداً للراتب" .
- "يقدم هذا الكتاب مفاتيح الحرية المالية" .

وقد بهرتني عبارتها جرس إنذار ..... وفجرت براكين شكر لله الذي وفقني وأمدني بالعون لأخرج هذا الكتاب .

والأستاذة ريما محاضرة في جامعة الملك سعود وكان تقديم الكتاب جزءاً من ملتقى الكتاب الشهري لشهر محرم عام ١٤٣٣ هـ .

أيها القارئ العزيز وأنت على عتبة الطبعة الثالثة دعني أطلقها صرخة في وعيك المالي . إن إدارة شؤونك المالية هي واحدة من أهم مسؤولياتك في الحياة ، وهي مسؤولية لا يستطيع أحد الاعتناء بها سواك . فأنت وحدك المسؤول عن التحكم في أمورك المالية ، وتحقيق الاستقلال المالي خلال مسار حياتك . إن إدارة مواردك المالية لا يمكن تركها للمصادفة . إن اكتساب المال وتنميته وتوزيعه تحكمها قواعد ومبادئ وقوانين تحتاج إلى معرفتها . تماماً مثلما لو أردت أن تتعلم أي علم من العلوم ، فامض يا هداك الله متحلياً بالمهارات والمعارف اللازمة لما تريد أن تحققه . ودعني أختم هذه الوقفات ببعض النصائح المختارة من كتاب جاكسون بروان "نصائح لابنه قبل دخول الجامعة" :

* كن سعيداً بما تملك ، واعمل لامتلاك ما تريد .
* الفاشل في إنفاق ماله فاشل في كل شيء في حياته
* حين تشتري عقاراً انتبه لثلاثة شروط مهمة : الموقع ثم الموقع ثم الموقع .
* ادخر دائماً ١٠٪ من دخلك .
* لا تستثمر في الأسهم ما لا تتحمل خسارته لاحقاً .
* لا تستعمل بطاقات الائتمان للشراء بالتقسيط .

وهنا أقف ولا أزيد على أن ألقاك بما تجود به من آراء وملاحظات لتضمينها الطبعة الرابعة إن شاء الله .

المؤلف



دروس لبعض المفاهيم المالية

عند انتقالي للعمل بمعمل غاز "الجعيمة" مع نهاية عام ٢٠٠٥م ونتيجة لقراءتي لكتاب "الأب الغني والأب الفقير" لكاتبه روبرت تي كيوساكي وكذا اشتراكي في برنامج "خطة سنة واحدة للنجاح" للفيلسوف الأمريكي جم رون والمكون من اثني عشر عموداً يتم دراسة كل عمود على مدى شهر كامل بحيث يتم تناول عمود الشهر في مدى أربع حلقات.

لقد أحدث كل من الكتابين في برنامج خطة النجاح أعلاه منعطفاً حادّاً في حياتي ولقد رغبت لو أن تلك المعرفة تأتت لي في مراحل مبكرة من حياتي .

فلربما أدت إلى تغيير جذري في سير حياتي العملية عند ذلك قررت أن أضع هذه المعرفة أمام الآخرين لعل ذلك يؤدي إلى جعل الآخرين وفي سن مبكرة ينهجون نهجاً يؤدي بهم إلى الحياة التي يرغبون أن يحيوها لا إلى الحياة التي يجدون أنفسهم يعيشونها إجباراً لا اختياراً .

ومن ذلك المنطلق وضعت عدداً من الأسئلة وهذا طرف منها :

- لماذا تعمل؟
- هل لديك أهداف مكتوبة تعمل لتحقيقها؟
- متى تفكر في التقاعد أو ترك العمل ؟
- لو قدر أن تركت العمل الآن فكم يوماً تستطيع أن تعيش على ما ادخرت؟
- ما هو التاريخ الذي وضعته لترك مهنتك الحالية؟
- من هو قدوتك؟
- هل لديك دخلاً غير مرتبك؟
- هل تلقيت أو تعلمت دروساً مالية أو دروساً في كيفية الاستثمار؟
- كم مبلغ استثمارك في تطوير ذاتك "شراء كتب وحضور دورات" ، من ذلك شهريّاً؟

لقد أوضحت إجابات من تمت مقابلتهم جميعاً كيف يعيشون على هامش الحياة ويعزى ذلك إلى أمرين أولهما البيئة الاجتماعية التي يعيش فيها الفرد وكذا النظام

التعليمي الذي يركز على إعداد الفرد ليحقق أعلى الدرجات ليحصل على وظيفة جيدة من خلال المعارف التي درسها، ومنطقيّاً ونتيجة لذلك غدت حياتهم تدور حول الراتب الذي يجنيه من الوظيفة ليس إلا .

أما السبب الأهم والرئيس فهو قلة المعرفة المالية وتواضعها أو انعدامها كليّاً.

إن استعراض حياة الفرد الدراسية من المرحلة الثانوية حتى نهاية المرحلة الجامعية يظهر خلوها من أي مادة لتعليم الأسس المالية ، ناهيك عن أي مادة لتدريس الاستثمار وإنشاء أو إقامة منشأة اقتصادية.

إن ما يريده الأب أو الأسرة من الأبناء هو الحصول على التعليم الجامعي للعمل في الحكومة أو إحدى الشركات وهذا ما يكاد أن يكون عرفاً عاماً في المجتمع .

وإزاء هذا النمط من التفكير نجد أن معظم الشباب يتعلم ما تيسر من التعليم ويغدو جل همه العمل في الحكومة أو إحدى الشركات المرموقة مثل "أرامكو أو سابك" ، وبهذا أضحى هم جل الشباب الظفر بوظيفة في مكتب بحيث يغدو نمط حياته الاستيقاظ والذهاب إلى المكتب وشراء سيارة بالأقساط وجوال آخر موديل وتسديد الفواتير ويظل يدور في هذه الدائرة المغلقة أو ما يسمى سباق الفئران حيث ليس هناك أهداف محددة أو رؤية مستقبلية لقادم الأيام .

إن هم أغلب الناس هو الحصول على المال لينفقه دون أهداف ذات مردود واضح وهذا ما يجعل حياتهم تدور في حلقة مفرغة .

إن مرد هذا يعود إلى الجهل المالي لذا سنعرض هنا المبادئ الأساسية لخلق وعي ومعرفة مالية تجعل من المتيسر التفريق بين ما ينمي الثروة وما يمنع امتلاكها . إن أغلب الناس لا يدركون أن مقدار ما تجنيه من المال ليس هو المهم وإنما المهم هو مقدار ما تدخره أو تحتفظ به. وتبعاً لذلك فإن ما تحتفظ به أو تدخره سيظل رقماً ما لم تنمّهِ بالاستثمار وتجعله يتوالد على مدار السنين .

وحتى تصل إلى ما ترغب أن تكون عليه حياتك فإليك بعض أسس الثقافة المالية في شكل واضح ومبسط مبتعدين عن تحليلات المحاسبين والمحامين حتى تتمكن من بناء ثروتك على أسس واضحة ومبسطة .

لماذا تريد أن تكون ثرياً:

إذ لم يكن لك هدف محدد أو وجهة محددة تريد الوصول إليها فإن أي طريق تسلكه سيوصلك إلى هناك .

لذا فإن من أهم أهدافك في الحياة أن تكون مستقلاً ماليّاً ، إن استقلالك المالي سيمكنك من أن تحيا الحياة التي تريدها أنت لا أن تعيش الحياة لأنك يجب أن تعيشها دون خيار.

إن الاستقلال المالي هو أن تملك من المال ما يكفي من أجل أن تشعر بالأمان وتصرف التفكير في كيفية الحصول على المال ويتحول تفكيرك إلى ما هو أهم لتحيا حياة ذات أهداف أعمق وأبعد وستبدأ بشكل أكثر في مد يد العون للآخرين، سيزداد اهتمامك بصحتك وعلاقاتك وستوفر لك مزيداً من الوقت لعائلتك. عندما تملك ما يكفي من المال سيؤدي ذلك إلى نقلة نوعية في حياتك وحتى تتحقق نوعية الحياة المتميزة فعليك أن تدرك أن ذلك لن يتحقق ما لم تكن مالكاً للمال لا أن يكون المال مالكاً لك. إن امتلاك المال لذاته ليس هو الهدف ولكن الهدف من امتلاك المال هو ما ينتج عن امتلاك المال من تفرغ لما هو أهم من أمور الحياة ، فامتلاك المال سيعطيك الوقت الكافي لعبادة الله والإنفاق في وجوه الخير المختلفة ولصلة الرحم ومساعدة ذوي الحاجات .

وأنت تسعى لتحديد يوم استقلالك المالي يجب أن لا يغيب عنك قول الله سبحانه وتعالي: ﴿وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا﴾[1] فامتلاك المال يجب أن يكون أول أهدافه الفوز يوم الحساب . إن امتلاك المال قوة لك كشخص ولبلدك ولأمتك إذا تم تسخير ذلك المال فيما ينفعك ويعود على بلدك وأمتك بالخير ، إن امتلاك المال هو قوة في يد العبد الصالح.

مصداقاً لقول الرسول صلى الله عليه وسلم "نعم المال في يد العبد الصالح" وكذلك المال قوة، استشعاراً بقول الرسول صلى الله عليه وسلم: " المؤمن القوي خير من المؤمن الضعيف وفي كل خير" ولا شك أن المال هو من أسباب القوة في يد العبد المؤمن.

إن الانعتاق من السعي وراء الرزق بالوصول إلى الاكتفاء الذاتي من المال يجعل

---

(١) سورة القصص : الآية ٧٧.

نفسـك تبحر في مجالات أكبر وأوسـع بدلاً من التمحور داخل ذاتك في التفكير صـباحاً ومسـاء في سـبيل نيل المال كما أن انعدام الأمان المالي يعد سـبباً للنزاعات والخلافات الأسرية والزوجية وكذا يعد انعدام الأمان المالي سبباً للضغوط والتوتر.

تعـال قبـل أن نبحر معاً للسـير علـى الطريق للوصـول إلى يوم اسـتقلالك المالي نستعرض بعض الأمثال والأقوال التي تبين أهمية تحديد الهدف ، في الوصول إليه.

- عندمـا تحـدد ما تريـده تكون بذلك اتخذت أهم قـرار في حياتك كلها إذ ينبغي على المرء أن يعرف ما يريده كي يستطيع الوصول إليه .

دوجلاس لوزنان

- لا توجد إنجازات بدون أهداف .

روبرت جه ميكين

- تحضيرات اليوم تحدد إنجازات الغد

مجهول

إن الهدف العظيم يتطلب وضوحاً في الرؤية وعزيمة في العمل وصبراً وإصراراً على بلوغ الهدف .

وتذكر قول الشاعر في هذا الخصوص:

وما استعصى على قوم منال

إذا الإقدام كان لهم ركابا(١)

وكذا قول الشاعر :

على قدر أهل العزم تأتي العزائم وتأتي على قدر الكرام المكـارم

وتعظم في عين الصغيرصغارهـا وتصغر في عين العظيم العظائم(٢)

إن بلـوغ الهدف يحتاج وضـوح الرؤيـة في الطريق وعليك أن تـدرك أنه إذا كنت لا تعرف ما تريد فلن تصل إلى شيء لأنك لم تحدد شيئاً للوصول إليه أصلاً .

فهيا نبحر سوياً في تحديد ما سيساعدك للوصول إلى يوم حريتك المالية.

---

(١) للشاعر : أحمد شوقي من قصيدته "سلوا قلبي" .

(٢) للشاعر: أبي الطيب المتنبي.



الثقافة المالية :

قد تأخذك الدهشة إذا ما علمت أن المبادئ الأساسية لجني المال أو لنقل لتنمية المال وحل المشكلات المالية التي يشتكي منها الكثير من الناس في أنحاء المعمورة تعود إلى أكثر من خمسة آلاف سنة وبالتحديد إلى بابل حيث أماط اللثام أغنى رجل في بابل[1] عن سبب ثروته، لقد كان ذلك الرجل يدعى "أركاد" وكان يملك ثروة عظيمة مما جعل أصدقاء صباه الذين لم يحققوا الثراء الذي حققه "أركاد" يتساءلون عما جعله يتمتع بثروة وجاه عظيم رغم عدم تفوقه عليهم وخاطبوه قائلين: "لقد كنت لا تختلف عن أي منا في شيء ومع ذلك نلت هذا الثراء العظيم، فهلا أخبرتنا كيف حققت هذا القدر من الثروة من بيننا"؟

لقد رد "أركاد" قائلاً: "إن السبب في عدم كسبكم المال الوفير يرجع إلى كونكم لم تتعلموا القوانين التي تحكم بناء الثروة، أو أنكم تعلمتم ولم تلتزموا بها "

استرسل "أركاد" ليحدث أقرانه عن بناء الثروة وما تحققه الثروة لمن يحسن استخدامها، لقد أخبرنا معلمنا الحكيم بأن التعليم نوعان :

النوع الأول: هو الأشياء التي نتعلمها ونعرفها، والنوع الآخر: هو الممارسة التي تعلمنا كيف نكتشف ما لا نعرفه ؟ لقد قررت أن أكتشف كيف يمكن للإنسان أن يجمع ثروة كبيرة، لذا توجهت بسؤالي إلى تاجر ثري واسمه "ألجاميش " فقلت له: أنت رجل غني جداً. أخبرني كيف أصبح غنياً مثلك؟ فأجابني قائلاً : لقد وجدت الطريق إلى الثراء عندما قررت أن أحتفظ بجزء من إيراداتي، ولكي تكون أنت أيضاً ثرياً يجب أن تقوم بذلك.

وأردف "أركاد" سائلاً الثري "ألجاميش" أهذا كل شيء " فرد "ألجاميش" قائلاً إن هناك بعداً آخر لتحقيق الثراء ، فإذا أردت أن تصبح ثرياً فعليك أن توظف ما تدخره كي ينمو ويزداد مع مرور الأيام ، إن مقدار ما تدخره أو توفره يجب ألا يقل عن العشر

---

(١) المصدر كتاب: أغنى رجل في بابل، إصدارات مكتبة جرير، وأنصح باقتنائه.

١٠ ٪ " مهما كانت إيراداتك متواضعة .

إن الثروة مثل الشجرة تنمو بقدر ضئيل وبهذا فإن نسبة ١٠ ٪ التي تدخرها هي البذرة التي ستنمو من خلالها شجرة الثروة ، وكلما بكر الإنسان في رحلة حياته في الادخار كان المردود أكبر ومقداره أعظم مع تعاقب الأيام .

وحتى تنمي مدخراتك ، فإذا لم يكن لديك الدراية في كيفية تشغيل مدخراتك فعليك الاستعانة بأهل الاختصاص فليس من الحكمة واللباقة أن تذهب إلى الخباز أو الحذاء للاستفسار عن أحوال النجوم ، أليس ذلك؟ فمن البدهي أن تذهب إلى عالم الفلك وكذا في استثمار مدخراتك يجب أن تذهب إلى أهل الاختصاص إن لم تكن تمتلك الدراية والمعرفة لاستثمار مدخراتك .

لقد أدرك أقران "أركاد " أن على كل شخص منهم أن يدخر جزءاً من إيراداته بحيث لا يقل هذا المقدار عن ١٠ ٪ وكذا أن يعيش كل منهم بنفقات أقل مما يكسب وعليهم أيضاً أن يطلبوا النصيحة فقط من المؤهلين لذلك . هذا وعليك أنت أيضاً أن تدرك ذلك .

إن امتلاك المعرفة المنتهية بالفعل هو أساس كل نجاح في الحياة، إنه هو البداية الحقيقية للنجاح إن التعليم هو بداية النجاح لنيل الثروة وكذا لحياة صحية .

ولكن هل في المعرفة فقط ، لا فالمعرفة تحتاج إلى الاقتران بالفعل والعمل للوصول إلى النتائج المرغوب فيها.

إن خير وسيلة للتنبؤ بالمستقبل هي صنع المستقبل ، وكذا إذا أردت أن تحدد مستقبلك أو غدك وكذا تحديد وجهتك النهائية فعليك بتطوير ذاتك . إن هذا ما فعله جميع الناجحين في شتى مجالات الحياة ، إن هذا يتوافق مع البيت التالي :

العلم يبني بيوتاً لا عماد لها والجهل يهدم بيوت العز والشرف[١]

إن التعليم المدرسي من الابتدائية إلى أعلى الدرجات لا عيب فيه بل هو في الحقيقة مطلوب و هام وقيم، ولكن التعليم الذاتي أو التطوير الذاتي هو مكمن كل احتمالات

(١) للشاعر: أبي الطيب المتنبي.

انبثاق الثروة.

إن جمــال وحــلاوة التعليم تكمن في توفيره أجوبة لأسـئلة الحيـاة إنك كلما طورت ذاتك غدوت أكثر معرفة ودراية وذكاء لتأدية عملك.

عليــك أن تحرص وتتيقن بــأن ما تعلمته يؤدي بك إلى الفعل وذلك لأن المعرفة التي تؤدي إلى الفعل هي ما يجعل منك ثريًّا.

وإذا أردت أن تعـرف إحـدى أهـم الوسـائل إلى تطويـر الـذات فاعـرف ما ذكره الفيلسـوف "جـم رون" في إحدى ندواته المسـجلة حيث قال: (إن قراءة شـيء هادف، شـيء ذي قيمة شيء يكسبك مهارة ويعلمك أشـياء جديدة ومتميزة في كل يوم هو أهم من تناول الطعام، وقد أكد أن تنسـى وجبة الطعام ولكن لا تتجاهل وجبتك اليومية من القراءة).

حركة المال وأهمية الإلمام بقدر من أســس المحاســبة:

إن أفضل عائد يمكن تحقيقه هو أن تستثمر في تطوير ذاتك ، فإذا أردت أن تصبح ذلك الشـخص الذي يحقق الحريـة المادية ، فعليك بالاسـتمرار في رحلة تطوير ذاتك باسـتمرار وبدون توقف وفي كل الأوقات ، اصـنع من ذاتك أفضل ما يكون ، تعلم كل ما تسـتطيع تعلمه عن التجارة والصـناعة والثروة ، ونمِّ معرفتك عن الناس وما يحفزهم، حدد نواحي القوة في نفسـك واعمل على تطويرها للأفضـل وكذا نواحي الضعف لديك واعمل على التغلب عليها . اجعل نفسك في كل عام أفضل من الأعوام الماضية .

لقـد ابتدع السـيد " روبـرت تي كيومسـاكي " في كتابه" الأب الغنـي والأب الفقير رسـوماً وصوراً لتبسـيط حركة المال ولتبسيط مفهوم المحاسبة ، وهذا ما سنورده لاحقاً بتغيير جذري في الأشكال.

إن فهم أسس المحاسبة في صورتها المبسطة باستخدام الرسوم والصور يؤدي إلى استيعاب أسس المحاسبة التي تعد الأساس الذي عليه يمكنك تنمية وإدارة ثروتك

وقبل أن نورد تلك الصـور والرسومات سنعرض بعض الأسس والمفاهيم والتعاريف المحاسبية في إطارها المتعارف عليه .



ما هي المحاسبة المالية؟

المحاسبة المالية هي مجموعة من المبادئ العلمية المتعارف عليها والتي تحكم إجراءات تسجيل وتبويب وتحليل العمليات المالية المتعلقة بنشاط تجاري أو صناعي أو خدمي، بقصد تحديد نتيجة أعمال النشاط خلال فترة معينة، وكذلك تحديد المركز المالي لهذه المنشأة حتى نهاية فترة زمنية محددة .

وهناك أهداف وفروع للمحاسبة المالية يرجع إلها في كتب المحاسبة لمن أراد مزيداً من الإلمام والمعرفة بالمحاسبة . وسنقتصر على بعض التعاريف الأساسية الكفيلة برفع المعرفة المالية للقارىء بما يساعده على تنمية معرفته المالية بما يمكنه من اتخاذ قراراته الحياتية المتعلقة بالشئون المالية عن دراية ومعرفة بجوانبها الإيجابية في حياته حاضرا ومستقبلاً ونورد هنا بعض ذلك:

- ما هي الأصول " Assets " ؟

هي كل ما يملكه الفرد أو المنشأة من موارد اقتصادية ذات قيمة مادية ومنفعة .

- ما هي الخصوم أو الالتزامات " Liabilities" ؟

هي التزامات أو تعهدات على الفرد أو المنشأة تجاه الغير نتيجة حصول الفرد أو المنشأة على سلع أو خدمات بالأجل أو القروض .

- ما هو الدخل " Income" ؟

هو بيان أو كشف يبين مقدار ومصادر إيرادات الفرد أو المنشأة.

- ما هي المصروفات " Expenses" ؟

هي الأعباء التي يتحملها الفرد أو المنشأة مقابل ما يحصل عليه الفرد من خدمات أو سلع وما تنفقه المنشأة مقابل أداء أوجه أنشطتها المختلفة .

وبعد المقدمة أعلاه عن المحاسبة وما تضمنته من تعريفات وبعيداً عن المحاسبة وما تطلبه من معرفة ودراية يلم بها عادة المحاسبون والمحامون فإن الأمر يتطلب عرضها بنمط مغاير يسهل على غير المختص إدراك ما يتطلب إدراكه للدخول إلى نادي الأثرياء.

ولبلوغ تبسيط المحاسبة وإيصـالها إلى ذهن القارئ بيسر وسهولة فسيتم إيرادها في شكل صور ورسومات.

لقد وقع في يدي منذ ما يقارب من خمس سنوات كتاب "الأب الغني والأب الفقير" "Rich Dad And Poor Dad" في نسـخته الإنجليزية وللعلم فقد قامت مكتبة جرير بترجمتـه إلى اللغة العربية ولا يضـير في هذا المقام أن أزجي الشـكر الجزيل للقائمين على مكتبة جرير لترجمة هذا الكتاب الذي سيترك أثرا كبيرا في نشر المعرفة المالية.

وقد أحدث ذلك الكتاب انتقالاً في التخطيط لحياتي المالية إضـافة إلى الاشـتراك في برنامج النجاح في عام للفيلسـوف الأمريكي "جم رون" ويعد هذان المرجعان إضافة إلى مراجع أخرى سيتم ذكرها في فهرس المراجع مورداً أساسياً لمادة هذا الكتاب .

إن التخطيـط لنمط الحياة المراد تحقيقها وفقا لمعايير محددة سـلفاً إضـافة إلى معرفة لغة الأرقام التي هي أساس الثقافة المالية والتي هي المنطلق إلى ولوج باب الثراء على أسس محددة تعد مقومات هامة للثراء .

إن الغنـى أو الفقـر – والفرق بينهما ليس هامّاً بقـدر أهمية ما تفعل بما تجمع من المال وبقدر ما تفعل بما تجمع ، إن الخيار في ذلك لك وحدك .

إنك تسمع الكثير من الناس يقولون " لقد عملت طيلة حياتي ومع ذلك فأنا بحاجة إلى المساعدة " بدلاً من أن يقولوا " لقد عملت طيلة حياتي والآن أنا قادر على المساعدة" وحتى تتجنب أن تكون من الذين يعملون طيلة العمر ومع ذلك فإنهم يظلون بحاجة إلى المساعدة ، لذا عليك أن تطور معرفتك المالية .



الفرق بين الأصول والخصوم :

وأنا أستلهم ما يعنيه هذا العنوان " معرفة الفرق بين الأصول والخصوم لتحقيق الثراء " تذكرت قصة زميل عمل أدى تدني ثقافته المالية إلى مصاعب مالية انعكست سلباً على حياته في أكثر من ناحية ، زميلي هذا واسمه " زيد " يحمل مؤهلاً جامعيّاً في الهندسة من أفضل الجامعات ويعمل كذلك في أفضل شركة في المملكة العربية السعودية.

تقدم الشركة برنامج إقراض ميسراً جدّاً لتوفير الأراضي وبناء البيوت لموظفيها.

تقدم زيد طالباً قرضاً وتمت الموافقة له. شرع زيد في تصميم البيت دون إدراك منه لإمكاناته المالية الذاتية أو لحجم المنزل الذي يمكنه بناؤه بالقرض الممنوح له وبعد إنجاز ما يقارب ٧٥ ٪ من البيت وجد أن المتبقي من القرض لا يكفي لإتمام بناء المنزل وأيضاً لا يملك أي موارد مالية تساعده في إتمام البناء .

أمام هذا لم يجد بدّاً من التقدم لأحد البنوك لاقتراض المبلغ اللازم لإتمام البناء مقابل ربط راتبه بذلك البنك على أن يتم تسديد القرض على دفعات شهرية. ظن زيد أن هذا سيؤدي إلى حل مشكلاته المادية إلا أن الأمور لم تسر كما أراد .

لقد أصبح راتبه يستقطع بين الشركة والبنك وما تبقى لا يكاد يكفي لمصاريف أسرته. فكر في الأمر فرأى أن سبيل الخروج من هذا هو ان يتقدم إلى رئيسه في العمل لنقله إلى منطقة عمل أخرى يعيش فيها عازباً وأن يقوم بإرسال زوجته وأولاده إلى عائلته في مدينة أخرى ليتسنى له تأجير البيت وذلك لتوفير مبلغ الإيجار ليسهم في تسديد ما تراكم عليه من ديون للغير، تقدم لرئيسه فوافق على نقله بعد سماع قصته ومعاناته.

مر قرابة شهرين قبل أن يعود زيد إلى رئيسه ويدخل عليه باكياً، طالباً إعادته إلى مقر عمله الأول.

وعندما استفسر رئيسه عن دواعي هذا التغيير، أفاد زيد بأن خطته لم تنجح كما أراد حيث رفضت الزوجة الانتقال للعيش مع أهله وبهذا وجد نفسه بدلاً من أن يوفر، ويخلق دخلاً من تأجير البيت، قد انتهى به الأمر إلى زيادة المصاريف وذلك بفتح سكن

له في مقر عمله الجديد إضافة إلى بيت الزوجية في مقر عمله السابق.

- هل ما حدث أعلاه مقصورٌ على زيد ؟

- وما هي أسباب ما حدث ؟

والأهم من هذا أو ذاك كيف يتم تجنب ما حدث لزيد ؟ إن الطريق الأمثل والوسيلة الكفيلة بتجنب ما حدث لزيد ، وكذلك لتعيش نمط العيش والحياة كما تريد وليس كما تمليه عليك ظروفك المالية ، يتطلب الانطلاق من الثقافة الذاتية وبالأخص اكتساب المعرفة عن المال وكيفية تنميته وما هو الفرق بين الأصول والخصوم؟ كقاعدة هامة يجب الإلمام بها للسير على الطريق ، لقد ظن زيد أن امتلاكه لمنزل هو امتلاك لأصول وهذا ما يعتقده عامة الناس .

إن كثيراً من الناس يعتمدون كثيراً على الراتب الذي يتقاضونه لقاء عملهم في منشأة ما فقط، دون أن يفكروا في خلق موارد مالية جانبية إلى جانب رواتبهم وبهذا يفتقرون إلى امتلاك خيارات عند تغير الظروف تجعلهم أمام خيار واحد وهو الاستمرار عبيدا للراتب .

أي حياة صعبة ومعيشة ضئله يحكم الفرد على نفسه بها عندما لا يجد أمامه خياراً آخر إلا الاستمرار في العمل لقاء راتب شهري وقد يكون هذا مقبولاً عند بعض الناس، لكن تخيل لو انقطع عنك استلام هذا الراتب لأي سبب وليس لك مصدر أو مورد آخر، كيف ستكون حياتك ؟

إن الأزمة المالية التي ظهرت مع نهاية عام ٢٠٠٨م واستشرت في عام ٢٠٠٩م لدليل على أهمية عدم الاعتماد على مورد واحد وهو الراتب فكم من ملايين العاملين حول العالم تم تسريحهم من وظائفهم، أفلا يكفي هذا للتدليل على أهمية خلق مورد غير الراتب؟

إن كثيراً من الناس يعتمدون فقط على الراتب الشهري وقد يتقاعد الواحد من العمل وهو لا يملك أي مورد غير راتب التقاعد وعندها يكتشف المعضلة التي أوقع نفسه

فيها ، فلا مورد ولا العمر ولا الصحة تساعده على الاستمرار في مقايضة الوقت الذي يملكه بالمال .

في إحصائية نشرت في أمريكا وجد أن الناس ينقسمون إلى الأقسام التالية في اكتساب المال وكذا حصة ما يحصلون عليه من الدخل القومي:[1]

- ٩٦ ٪ من المواطنين يحصلو على ٣ ٪ من الدخل القومي .
- ٣ ٪ من المواطنين يحصلون على ٩٦ ٪ من الدخل القومي.
- ١ ٪ من المواطنين يحصلون على ١ ٪ من الدخل القومي.

ولتقريب هذه الإحصائية للفهم بصورة بسيطة ، فدعنا نفترض أن سكان أمريكا فقط عبارة عن ١٠٠ فرد وأن الدخل القومي هو ١٠٠ مليون دولار ، هذا يعني التالي

- أن ٩٦ فرداً يحصلون على٣ ملايين دولار.
- أن ٣ أفراد يحصلون على ٩٦ مليون دولار .
- أن ١ فرد يحصل على ١ مليون دولار .

أي قسمة ضيزى وأي معادلة غير عادلة. ألا تثير في نفسك تساؤلات عدة ومن تلك التساؤلات ما صفة كل فئة من الفئات الثلاث ومن أي الفئات أنت ؟

أما الفئة الأولى ٩٦ ٪ من السكان فهم جميع من يتلقى راتباً شهريّاً فقط من مصدر من المصادر . إن مجموع ما يتلقونه من رواتب لا يتجاوز ٣ ٪ من الدخل القومي... مساكين هؤلاء أما الفئة الثانية ٣ ٪ من السكان فهم رجال الأعمال والمال من تجار وصنّاع ومستثمرين. إنهم يحصلون على ٩٦ ٪ من الدخل القومي فهؤلاء صنعوا لأنفسهم شلالات وبعضهم أنهاراً من الدولارات تصب في حساباتهم البنكية على مدار الساعة وعلى مدار العام وعلى مدار العمر ، فالمال يصب في حساباتهم سواء كانت هذه الفئة في صحو أو نوم وسواء كانوا على رأس العمل أو يتمتعون بإجازاتهم في أرقى منتجعات الدنيا.

أما الفئة الثالثة ١ ٪ من السكان فيحصلون على ١ ٪ من الدخل فهؤلاء هم من

---

(١) محاضرة للسيد جم رون.

يملكون مبالغ من المال، وفي الأغلب يكون هؤلاء قد ورثوا هذه الأموال من آبائهم . فهم يعمدون إلى إيداعها في أحد البنوك أو قنوات الاستثمار ويعيشون على ما تدر عليهم من عوائد. إن ما يجب التنبيه إليه أن هؤلاء معرضون لفقد ما انتقل إليهم وهذا يتفق مع المقولة إنه من الصعب الإبقاء على ما لم يتم الحصول عليه من خلال المجهود والتطوير الذاتي أو كما يقال إن ما يأتي بسهولة يذهب بسهولة أيضاً.

وبعد أن عرفت قصة زيد واطلعت على فئات الناس الثلاث فما هو الطريق إلى الانضمام إلى فئة ٣ ٪ من الناس الذين يحصلون على ٩٦ ٪ من الدخل القومي .

لو رجعت إلى الوراء واسترجعت مسيرتك الدراسية لوجدت أنها لم تتضمن أي مادة عن الشئون المالية والاستثمار ، إن جل اهتمام مدارسنا على اختلاف اختصاصاتها وحقولها يركز على تخريج عمال وموظفين . وجميع هؤلاء من العمال والموظفين سينتهي بهم المطاف إلى موظفين في الدولة أو الشركات ، إنهم سيعملون لإعظام ثروة الفئة التي نسبتها ٣ ٪ وتحصل على ٩٦ ٪ من الدخل القومي .

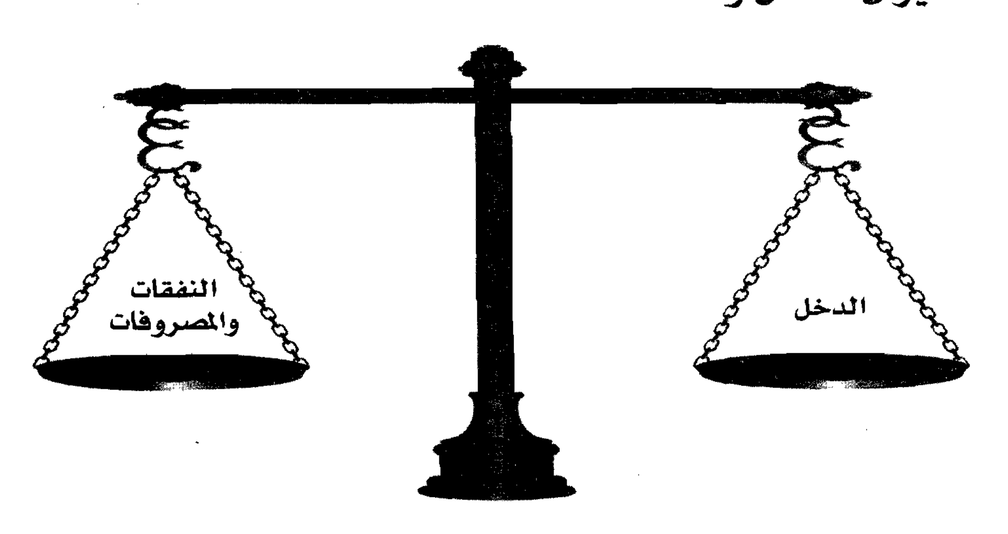
إن جل الآباء يحرصون بل يحثون ويطلبون من أبنائهم الاجتهاد في التحصيل الدراسي للعمل كموظف في الدولة أو إحدى الشركات ومن النادر من يحث ابنه للتحصيل الدراسي ليبني ويؤسس عمله الخاص ليعمل الآخرون عنده ، إن الفرق كبير بين أن تعمل أجيراً عند الآخرين وأن يعمل الآخرون عندك أجراء .

وحتى تبدأ مشوار الثراء عليك الإلمام بمبادئ المحاسبة ولتبسيط ذلك على أسس سهلة واضحة مبنية على صور ورسومات .

ولمعرفة لغة الأرقام وحركة المال التي تقود إلى التفريق بين ما هو من ا لأصول وما هو من الخصوم ورغم عدم وجود تعريف يقره جميع المحاسبين نورد ذلك بالأشكال التالية.

الرسم الممثل لمبادئ المحاسبة حتى أبسط صورة

أ - ميزان الدخل والنفقات :



الشكل رقم (١)

يمثل الشكل أعلاه رقم (١) ميزاناً يصور العلاقة بين الدخل والنفقات أو ما يطلق عليه أحياناً المصاريف وحتى تحيا الحياة التي تريدها يجب أن يكون الدخل يفوق النفقات أو المصاريف وبصورة أبسط يتطلب أن ترجح كفة الميزان إلى جهة الدخل ، أما إذا رجحت كفة النفقات على كفة الدخل فإن ذلك يعني دخولك في طريق يجب عليك عدم الاستمرار فيه بل عليك مراجعة نمط حياتك الحالي واتخاذ قرارات وإجراءات فورية لجعل كفة الدخل ترجح دوماً بكفة النفقات أو المصاريف .

إن مقدار الدخل أو ما يحصل عليه المرء ليس المهم بل المهم هو مدى القدرة على إدارة الأموال التي تؤدي إلى تحديد مقدار ما يدخره المرء أو ما يحتفظ به أو بعبارة أخرى "إن عادة إدارة أموالك هي أكثر أهمية من كمية تلك الأموال" وإلى أي مدى سيحتفظ به مما نجم ادخاره وهذه العبارة حري بها أن تكتب بالخط العريض وتعلق حتى تظل حاضرة في ذاكرة المرء دوماً وتعايشه في واقع الحياة

وتعال أمعن الفكر فيما قاله الرئيس الأمريكي إبراهام لينكولن في أهمية نزعة الادخار وتجنب الدين:

- لا يمكنك أن تنعم بالرخاء إن أنت أحبطت نزعة الادخار لديك.
- لا يمكنك ترسيخ عامل الأمان اعتماداً على القروض.
- لا يسعك أن تتجنب المشكلات عندما تتجاوز نفقاتك دخلك.

وإذا أدرك المرء أهمية عادة إدارة الأموال إضافة إلى نزعة الادخار والابتعاد عن الدين فإن الجانب المكمل لها هو فتح قناة استثمارية لتنمية ما تم الاحتفاظ به أو توفيره، حيث إن المال يولده المال وبهذا تتوالد ثروتك ..

وللتدليل على أهمية عادة إدارة أموالك تعال نُرَ وقائع حياة شخص أعرفه ولنطلق عليه السيد/م. ودعني أسألك ماذا تتوقع أن تكون عليه حياة السيد "م" إذا ما علمت عنه التالي:

- يحمل شهادة في الهندسة من أفضل الجامعات في المملكة.
- يعمل في شركة من أفضل الشركات.
- ترقى إلى أن أصبح واحداً من أعضاء الإدارة مع إدارة التنفيذ.

والأهم من كل ما سلف فإن إجمالي دخله سنويّاً (راتب أساس+العلاوات والمكافآت) يزيد على مليوني ريال في السنة.

لقد اضطر السيد/"م" إلى ترك المهنة قبل السن القانوني للتقاعد بما يقرب من ثلاث سنوات مع كامل استحقاقاته التي زادت على خمسة ملايين ريال إضافةً إلى راتب تقاعدي من الشركة التي يعمل فيها ومن التأمينات الاجتماعية يزيد على ثمانين ألف ريال لا شك أنك تظن أن السيد "م" يعيش في بحبوحة من العيش ولكن الواقع للسيد "م" غير ذلك تماماً فهو غارقٌ في الديون فلا يكاد ينتهي من تسديد قرض من أحد البنوك أو من وكالات السيارات إلا ويطلب قرضاً جديداً. وليت هذا يكفي ولكن السيد "م" يعمد الاتصال بمعارفه لطلب المساعدة ويكاد يكون ذلك هو الشيء الوحيد الذي يعيش عليه كل شهر.

فماذا تظن السبب في هذا ؟ إن السبب هو ما تم ايراده سابقاً من أن عادة إدارة أموالك هي أكثر أهمية من كمية تلك الأموال.

واستطراداً لهذا فإن بعض الأشخاص الذين يحصلون على دخل مرتفع يكونون مفلسين في كثيرٍ من الأحيان لماذا؟ لأنهم يتخذون معظم قراراتهم على أساس المدى

القصـير بدلاً من المدى الطويـل وذلك في غياب الثقافة الماليـة متمثلاً في عدم معرفة إدارة أموالهـم. إن فلسـفتهم المالية هي أنفق ما في الجيـب يأتِك ما في الغيب فهم ليس لديهم خطة مصروفات واضحة المعالم والأهم من ذلك ليس لديهم خطة استثمار .

يقول السيد/ت هارف إيكر في كتابه أسرار عقل المليونير وهو من إصدارات مكتبة جريـر: "إن الفـارق الوحيـد والكبير بين النجاح المالي والفشـل المالي هـو كيفية إدارة أموالك بنجاح والأمر بسـيط من أجل أن تسـيطر على المال يجـب أن تعرف كيف تدير هذا المال.

إن كثـيراً من النـاس يقولون إنهم لا يمتلكون ما يكفي من المال لإدارته. وهؤلاء بدلاً من أن يقولوا عندما يكون لدي الكثير من المال سوف أبدأ في إدارته حري بهم أن يقولوا ويمعنوا التفكير في الحقيقة التي تقول :عندما أبدأ في إدارة أموالي سـوف يصـبح لدي الكثير منها.

إن القول: "سـوف أبدأ إدارة أموالي عندما أحصـل على الكثير منهاً هو أشـبه ما يكون برجل مفرط في البدانة يقول سوف أبدأ في ممارسة الرياضة واتباع حمية خاصة بمجرد أن أفقد عشرين رطلاً من وزني.

إن الحقيقة هي: يجب أن تبدأ من إدارة ما لديك من دخل او مال ثم يصـبح لديك بعد ذلك الكثير من الأموال لتديرها.



ب- ميزان الأصول والخصوم أو الالتزامات:



الشكل رقم (٢)

يطلق على الشكل رقم (٢) أعلاه قائمة الميزانية وهذه التسمية مستمدة من افتراض المساواة بين الأصول والخصوم ، فالأصول هي كل ما يملكه المرء من موارد اقتصادية ذات قيمة مادية ومنفعة ، وفي الجانب المقابل فإن الخصوم هي الالتزامات أو التعهدات على المرء أو المنشأة للغير لقاء حصول المرء أو المنشأة على سلع وخدمات

إن العلاقة بين الأصول والدخل وكذا العلاقة بين الخصوم والنفقات ذات أهمية كبيرة يتوجب على المرء فهمها .

وبتعريف ميسر :

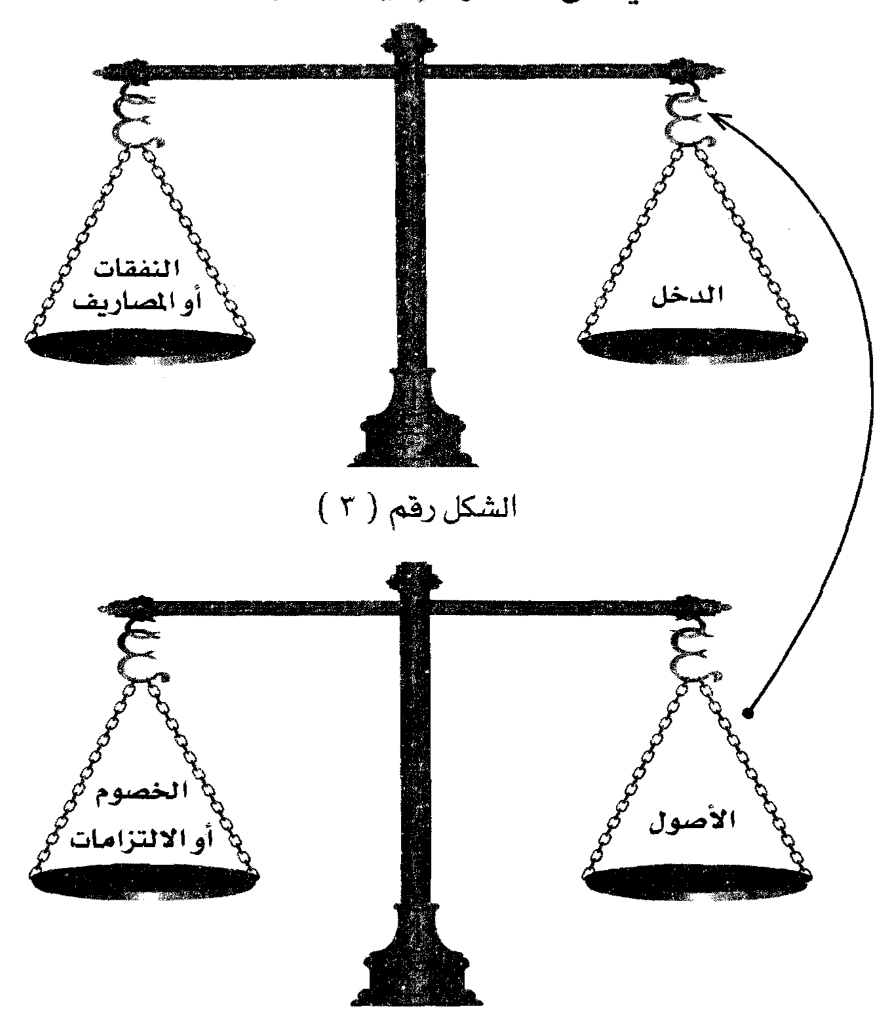
الأصول : هي ما يأتي بالمال في محفظتك .

أي إن الأصول هي الشلال المتدفق من المال إلى حساب الدخل .

الخصوم : هي الشيء الذي يخرج المال وينقص المال من محفظتك .

جـ - رسم يبين التدفقات النقدية من الأصول إلى الدخل وكذا من الخصوم إلى النفقات أو المصروفات .

١ - التدفق النقدي من الأصول إلى الدخل :



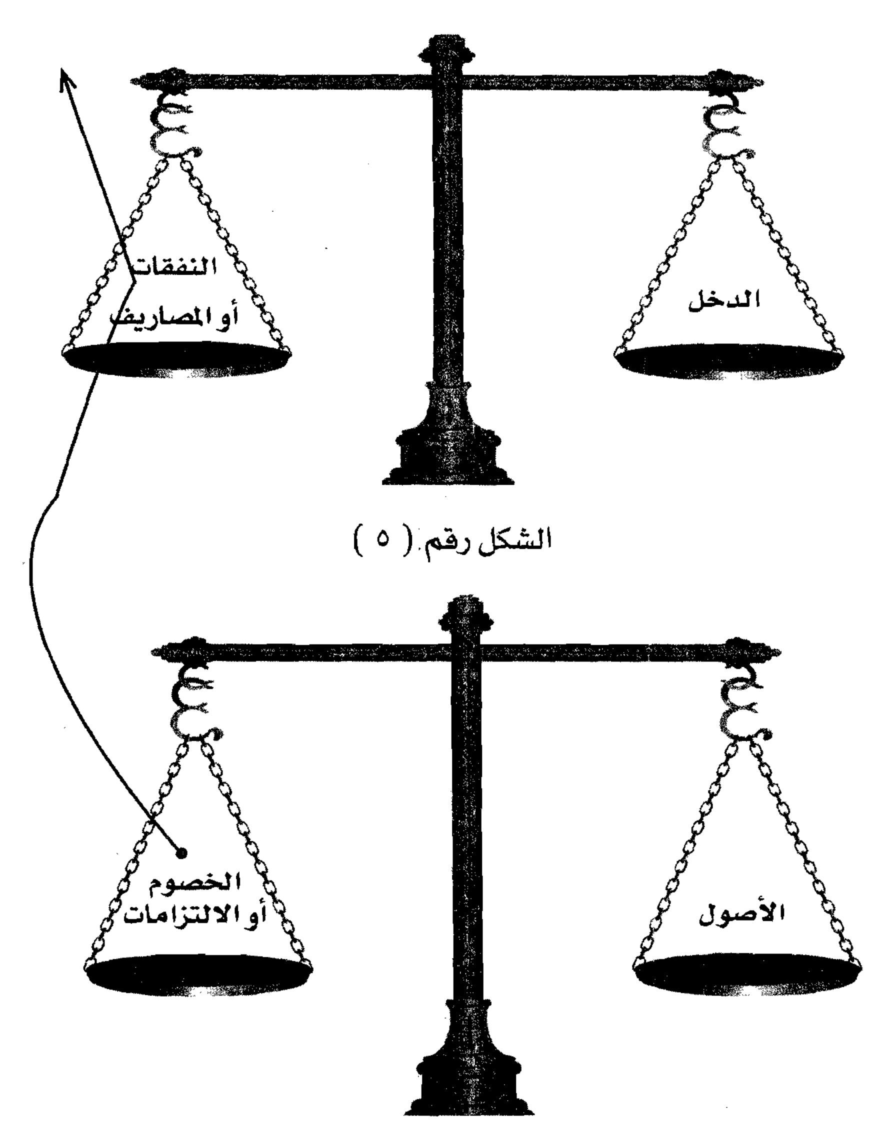
الشكل رقم (٣)

الشكل رقم (٤)

يظهر الرسم أعلاه أن الأصول هي من أهم الروافد للدخل ، وطالما كانت عائدات الأصول أكبر من الخصوم فإن ذلك يعني تدفق المال إلى ميزان الدخل ، وهذا يعزز تفسير أن الأصول تصنع المال في محفظتك .

فإذا أردت أن تكون ثرياً فامتلك الأصول وثابر على امتلاك الأصول .

٢ – التدفق النقدي من الخصوم إلى النفقات :



الشكل رقم (٥)

الشكل رقم (٦)

يمثل القسم الأسفل من الشكل رقم (٦) قائمة الميزانية ويمثل الفرق بين الأصول والخصوم " صافي ما يملكه الفرد أو المنشأة "

صافي ما يملكه الفرد = الأصول - الخصوم

وكما ورد في التعريف سابقاً فإن الخصوم أو الالتزامات هي ما ينقص المال من محفظتك .

وتمثل الأسهم في الأشكال ٣، ٤، ٥، ٦ مسار التدفق النقدي أو المالي ، وعليه فالأصول تمثل التدفق المالي إلى الدخل وهذا ما يعمل الأثرياء على إعظامه وزيادته وامتلاك الأصول التي تغدو رافداً مستمراً للدخل .

وعليه فعليك امتلاك الأصول إن أردت أن تكون ثريّاً.

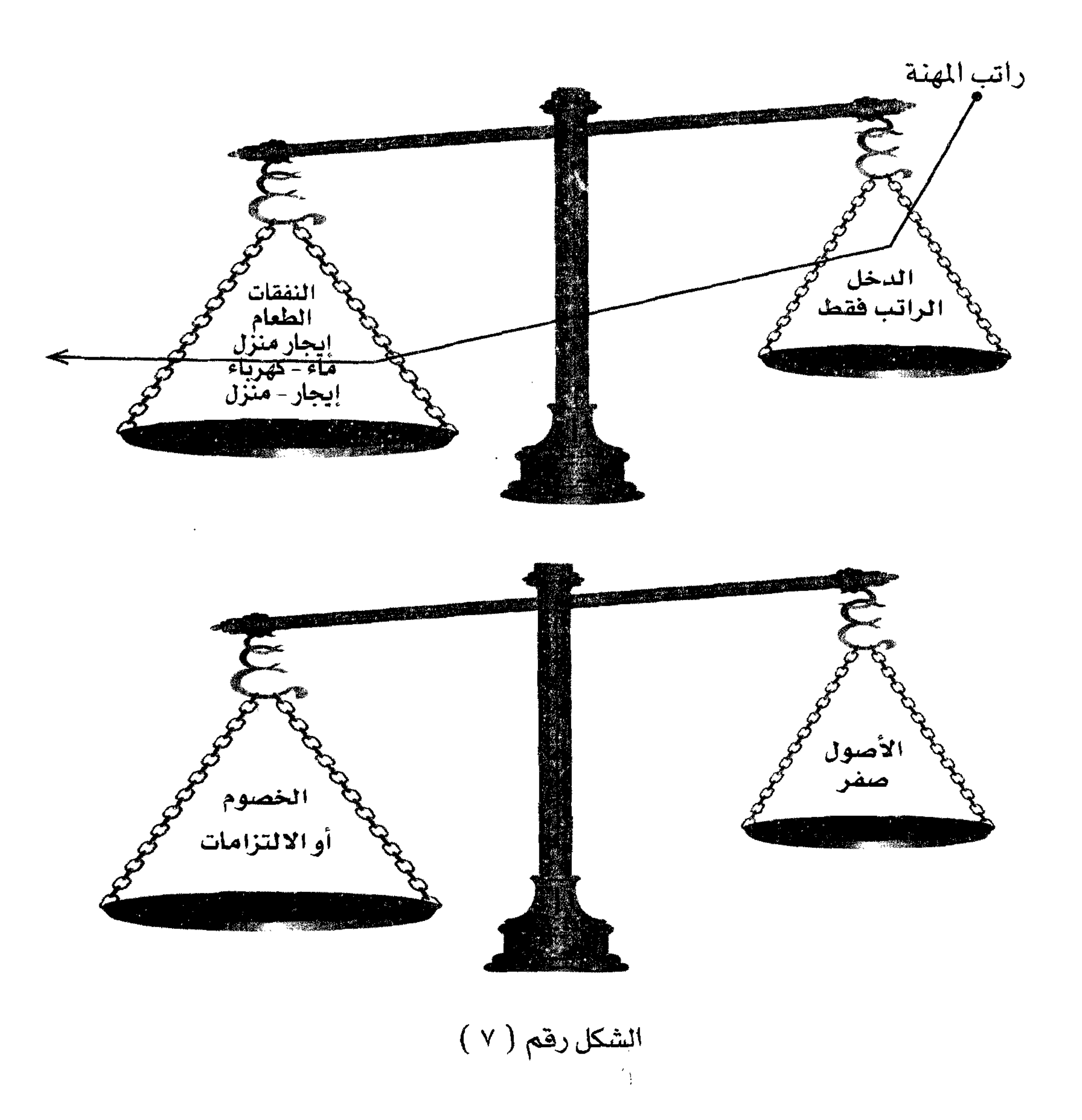
إن رسم التدفق النقدي كما أسلفنا باستخدام الأسهم يخلق صورة ذهنية مبسطة من الأصول إلى الدخل وكذا من الخصوم إلى النفقات ، إلا أن هذا يحتاج إلى قراءة الأرقام المحاسبية حتى تكتمل الصورة للتدفق النقدي .

إن الثقافة المالية مطلب أساسي وهام للثراء، إن عليك أن تحضر بعض الدورات العملية والتطبيقية في الثقافة المالية ، مثال ذلك الاتجار في الأسهم "الاتجار في العقار" فهم وقراءة التقارير المالية على أن تكون تلك الدورات ذات شق تطبيقي على أيدي متخصصين في تلك الحقول المالية .

إن قراءة الكتب لن تكون كافية لتنمية ثقافتك المالية ، فعلى سبيل المثال لن تستطيع قيادة الدراجة مهما قرأت من كتب ما لم يكن ذلك مقروناً بالتطبيق .

إن الأثرياء إنما صاروا أثرياء نتيجة لما يعرفونه في مختلف المجالات المالية وهذا ما أدى إلى تميزهم عن أولئك المتعثرين ماديّاً. فإن أردت أن تصبح ثريّاً فعليك أن تكسب المعرفة المالية بالكلمات والأرقام على السواء. وحتى تكتمل الصورة للتدفق النقدي نورد بعض صور التدفقات النقدية لبعض المهن والأعمال وذلك برسم الأسهم الممثلة للتدفق النقدي مقرونة ببعض الشروحات حتى تكتمل الصورة ويقرب فهم التدفق النقدي للذهن، على النحو التالي:

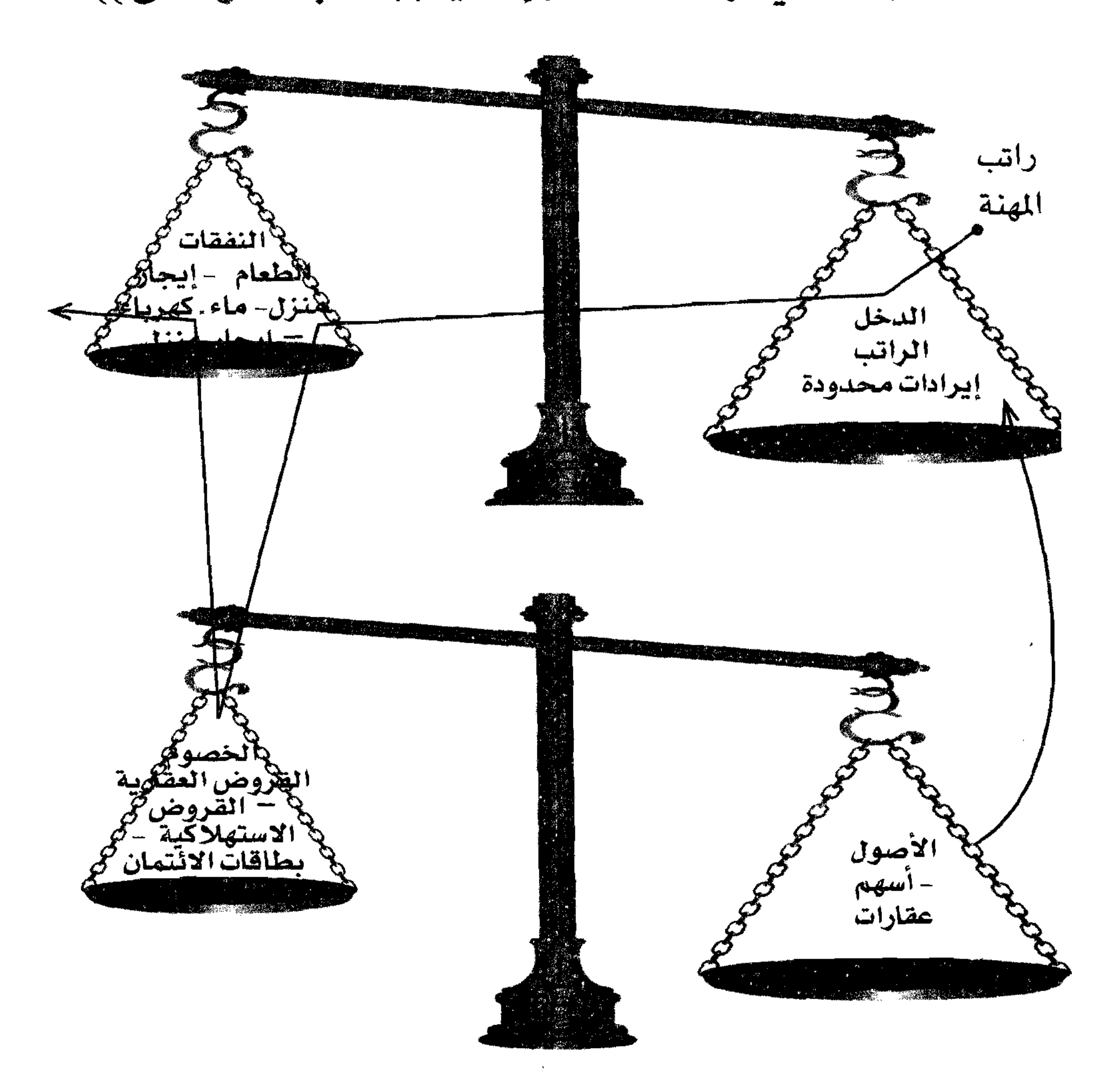
١ – التدفق النقدي لموظف ليس له دخل إلا الراتب:



الشكل رقم (٧)

يمثل الشكل أعلاه (رقم ٧) ميزان التدفق النقدي لموظف مصدر دخله فقط هو الراتب الشهري حيث ترجح كفة النفقات على الدخل. فليس له دخل إضافي كما أنه يفتقر إلى الثقافة المالية وبالأخص الدراية بإدارة دخله.

٢ – التدفق النقدي لموظف له دخل إضافي ((الطبقة الوسطى)):

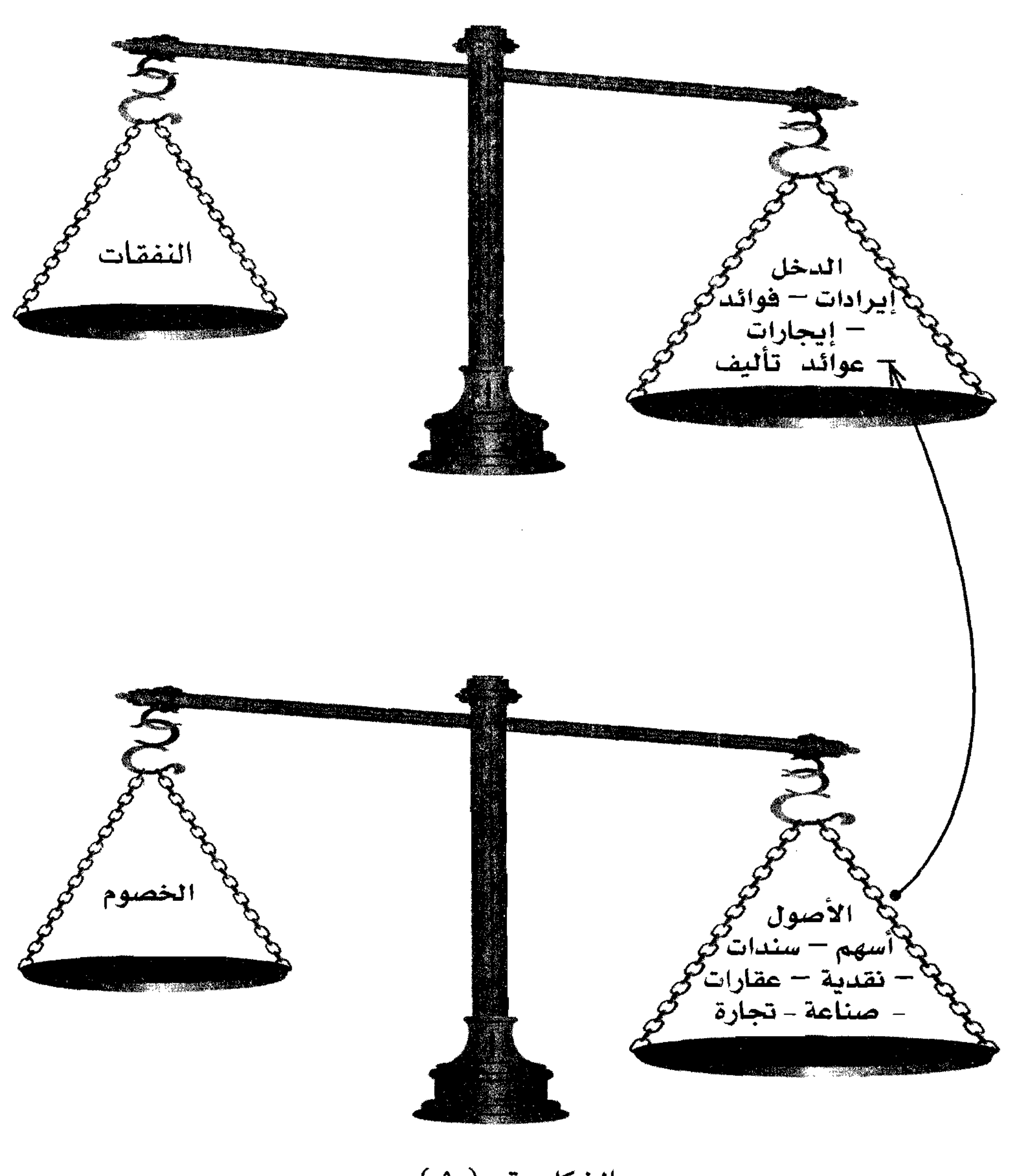


الشكل رقم (٨)

يمثل الشكل (رقم ٨) التدفق النقدي لموظف له دخل إضافي حيث ترجح كفة الدخل على النفقات وهذه الفئة تمثل نسبة قليلة جدّاً وتنحصر في الأغلب في فئة الموظفين ذوي الرواتب المرتفعة أو في الموظفين الذين يملكون ثقافة مالية ولهم علاقات مع مستثمرين أو عقاريين . إن ميزان دخل الموظف أعلاه يوجد له حالات استثنائية فقد نجد موظفاً من ذوي الرواتب المتوسطة ومع ذلك نجده مستثمراً ناجحاً وفي الأغلب إن الدافع للجمع

بين الوظيفة والاســتثمار يكون مدفوعاً بالثقافة المالية وبالمحيط الاجتماعي الذي يعيش ويتفاعل معه الموظف .

٣ – التدفق النقدي لشخص ثري :



الشكل رقم (٩)

يمثـل الشـكل (رقم ٩) ميزان التدفق النقدي لشـخص ثري ويظهر شـكل التدفق النقـدي للشـخص الثري مدى تنوع الأصـول التي تكـون رافداً ضـخماً للدخل حتى أن النفقات والخصـومات لا تغدو شيئاً مقارنة بالدخل مما يجعل الثري يعيش في بحبوحة من العيش كما يريد هو وليس محكوماً بما يملك .

إن التدفق النقدي في الأشكال الثلاثة السابقة يظهر الطريقة التي يتعامل بها المرء مع ما يكسبه، وماذا يفعل بالمال بعد أن يصبح في ملكه.

ما الفرق بين الفقير والغني ؟

إن الفقير عندما يصـبح المال في يده يقدم على إنفاقه بدون تقدير سابق ويقول في نفسه إذا ما بقي شيء فسوف أدخره.

أما الغني فإنه يحدد نسـبة محددة للاسـتثمار قبل أن يصل المال إلى يده وبعدها ينفق ما تبقى بعد ذلك وفقاً لتقدير مقدر سلفاً. وبين هذا وذاك فإن الفقر والغنى ليس مقصـوراً على المعنى الحسـي المتمثل في مقدار النقود العينية التـي يمتلكها الفرد إنما الفقر والغنى له معنى أبعد من ذلك يسـهم في تأصـيله مدى إلمام المرء بالثقافة المالية، المنبعثة من فلسفته المالية.

إن كـثرة المـال دون ثقافة مالية ليسـت ضـماناً للاحتفاظ بالثراء ولـذا قيل إن ما تكسـبه بسهولة يذهب بسهولة أيضاً، وكذا قال أحد الأثرياء: لو عمدت إلى جمع النقود في العالم ووزعتها بالتسـاوي بين الأشخاص فإنها ستعود إلى الأشخاص الذين كانت في حوزتهم من قبل .

"إنه لمن العسـير الاحتفاظ بما لم ينتج عن النمو والارتقاء الذاتي" إن الأموال التـي تـؤول إلى المـرء بدون جهـد أو عنـاء مثال ذلـك أن يرث الإنسـان ثـروة أو يفوز باللوتاري قد تذهب سريعاً وقد تتردى حياة المرء إلى ما هو أسوأ مما كان عليه قبل ذلك الثراء المفاجئ .

إن عادة المرء في الإنفاق وفي إدارة دخله تحدد مسـتقبله المالي وتحدد مدى حريته الماليـة فإن كانت عادته هي إنفاق كل ما يصـل إلى يده فمـن الراجح ألا تودي زيادة ما يملكه من مال إلا إلى زيادة ما ينفقه.

إن هناك عادات وتصرفات يتصف بها كل من الأغنياء والفقراء فتعال نورد طرفاً منها وما عليك إلا أن تعرف أي من تلك العادات والتصرفات تتوافق مع ذاتك وأي من الفريقين تود أن تنتسب إليه ؟

إن الأغنياء يفكرون على مستوى بعيد المدى أما الفقراء فيفكرون بشكل قصير المدى إن الفقراء يديرون حياتهم على الإشباع الفوري متناسين الغد أو بعبارة أخرى فإن الأغنياء يختارون التوازن بين الحاضر والمستقبل أما الفقراء فيختارون الحاضر فقط، فماذا عنك أنت ؟

إن الأغنياء لديهم الكثير من المال ومع ذلك ينفقون القليل منه مقارنة بما لديهم من أموال، بينما الفقراء يملكون القليل من المال وينفقون الكثير منه.

ودعني أورد لك ما يدلل على هذا فقد رأيت أحد ميسوري الحال تزيد ثروته على خمسين مليوناً يستخدم لفات من الورق لتجفيف الماء من أعضائه ويعمد إلى إعادة نشر قطعة النشاف على عارضة مرآة مغسلة اليد ليعيد استخدامها مرة أخرى. فهل يتبادر إلى ذهنك مثل هذا التصرف؟

ينظر الأغنياء إلى الريال على أنه بذرة يمكن زراعتها من أجل كسب مئة ريال أخرى، وكذا المئة ريال يمكن زراعتها من أجل كسب ألف ريال آخر، بينما الفقراء يرون الريال مجرد ريال ينفقونه مقابل شيء يريدونه الآن.

ولذا فعليك أن تعامل كل ريال على أنه جندي من جنود الاستثمار لنيل الحرية المالية.

وخلاصة القول: أن الاغنياء يعملون بجد ويدخرون ثم يستثمرون أموالهم حتى لا يضطروا للعمل مرة أخرى، أما الفقراء فيعملون بجد ثم ينفقون أموالهم مما يضطرهم إلى العمل بجد طيلة حياتهم.



سباق الفئران :

كمدخل لهذا الموضوع دعني أعرف مصطلح سباق الفئران: سباق الفئران هو الجهد الفردي أو الجماعي الذي لا يحقق نتائج ملموسة لنقل الفرد أو الجماعة من الوضع القائم إلى ما هو أفضل بل يظل الجميع في سباق في حلقة تتكرر مع الأيام .

واستطراداً لما يعيشه بعض الأفراد على شاكلة قصة السيد زيد التي تم إيرادها سابقاً، دعونا نعِشْ مع قصة السيد / "عمرو" يحمل السيد عمرو مؤهلاً جامعيّاً في الهندسة ويعمل في شركة ذات برامج وعوائد متميزة ، بعد التحاق عمرو بالعمل كان أول ما قام به هو شراء سيارة بالأقساط وذلك باقتطاع جزء من راتبه شهريّاً من وكالة السيارات، وهنا نرى أن عمراً بدأ حياته المالية من تحت الصفر وكان هم عمرو التالي الزواج ولهذا عمل عمرو لعدد من السنوات وتم الزواج وسكن الزوجان في شقة مستأجرة .

كانت الشركة تقدم برنامجاً لتملك البيوت لذا قرر عمرو مع زوجته أن يشرعا في بناء بيت العمر ، تدخلت زوجة عمرو وقالت لا بد لبيتنا ألا يقل حجماً وفخامة عن بيت صديقتي فلانة ، خضع عمرو لرغبة زوجته وتم بناء بيت يفوق إمكانيتهما ناهيك عن حاجتهما ، مما ترتب عليه اقتراض مبلغ من أحد البنوك لإتمام البيت. نسي عمرو المثل القائل الدين يسد باب الرزق .

انتقل الزوجان إلى البيت وبدأو يفكران في كيفية تأثيث البيت وهنا دخل عمرو في ترتيب قرض آخر لتأثيث البيت ،

مع مرور السنوات ارتفع راتب عمرو إلا أن تلك الزيادة في الدخل واكبتها زيادة في النفقات تحقيقاً لقانون بار كينسون "الذي يقول. إن المصروفات سوف ترتفع دئماً بنسبة متوازية مع الدخل" بحيث رجحت كفة النفقات على الدخل كما هو في الشكل (رقم ١٠) التالي .



الشكل (رقم ١٠)

وتســتمر رحلة عمرو في ناحية أخرى من شــراء ســيارة جديدة كل خمس ســنوات وقضــاء الإجازة خــارج البلاد وهكذا وجد عمرو نفســه غارقاً في ســباق الفئران فكلما زاد راتبه وهو الدخل الوحيد زادت مصــاريفه وتوســع في الاقتراض مما زاد من حجم الخصوم حتى رجحت على الدخل.

ويتضح ذلك في الشكل (رقم ١١) التالي حيث ترجح النفقات على الدخل.



الشكل (رقم ١١)

إن عمرو لا يختلف كثيراً عما يعتقده كثير من الناس دون تفكير أو في حالة انعدام التخطيط ، لقد وجد إحصائيّاً أن ٢ ٪ من الناس يفكرون قبل أن يتكلموا ، أو أن يقدموا على مشروع وأن ٣ ٪ من الناس يفكرون أنهم يفكرون أما ٩٥ ٪ فلا يفكرون ولو استمعت لما يتكلم به بعض الناس أو شاهدت ما يفعلون لأدركت أن هذا الشخص لو فكر لما قال ما قال ولما فعل ما فعل .

إن امتلاك راتب مجزٍ وكذا كثرة امتلاك المال في لحظة من الزمن لا يحل مشكلات الفرد المالية بل إن ما يحل مشكلات الفرد هو اكتساب معرفة مالية وهنا أكرر أهمية اكتساب المعرفة المالية، أو بعبارة أخرى هو أن تطور ذاتك حيث إن مفتاح الثروة أن تكون أنت ذا قيمة أكثر في الحقل الذي تعمل فيه.

إن كثيراً من الناس يرددون ما سمعوه من قبل دون تفكير ، كقولهم أنفق ما في الجيب يأتِك ما في الغيب ، أو الغنى غنى النفس ، وكثير من الناس يضعون امتلاك منزل من أعلى أولوياتهم معتقدين أن المنزل من الأصول وهو كذلك الاستثمار الأكبر.

كذلك نجد أن جل اهتمام أي شاب هو إكمال تعليمه للحصول على وظيفة على أن تكون تلك الوظيفة في مكتب مكيف وهذا ليس غريباً فنظامنا التعليمي يخلو من أي مادة في الثقافة المالية هذا في المعاهد والمدارس التجارية فما بالك بما سواها .

إن الحصول على وظيفة آمنة هو ما يتطلع إليه معظم الشباب. لقد مر العصر الصناعي والزراعي حتى وصلنا إلى عصر المعلومات والاتصالات إلا أن عقلية العصر الصناعي هي المسيطرة حيث تسود فكرة مقايضة وقت الفرد بالمال في عصر كانت تسود عليه الندرة التي يقيدها الوقت المتاح للفرد بحيث لا يملك القدرة على زيادة وقته مقابل حصوله على مال أكثر. لقد ساد وقت الوفرة في عصر الاتصالات الذي يتيح المال الوفير لكل الناس متى ما امتلك الفرد الثقافة المالية التي تؤهله للحصول على المال حيث يتسع الزمان والمكان للتنافس في الإبداع والتفكير بدلاً من التنافس في الحصول على المال فقط . إن هناك فرقاً كبيراً بين أن تلعب لتكسب بدلاً من أن تلعب كيلا تخسر إن اللعب للكسب فيه انطلاق في الإبداع والتفكير وسمو في الهدف ، أما اللعب لكي لا تخسر

فإن فيه تقييداً وإحجاماً وتردداً لذا غدا هاجس الأمان الوظيفي هو العرف السائد بين فئات المجتمع حيث نجد كاتباً صحفيّاً في جريدة يومية يقول من يعمل في أرامكو "يضمن له ولأسرته حياة ومستقبلاً متميزاً" وهذا القول ليس غريباً في مجتمع سادت فيه ثقافة الأمن الوظيفي. إن كل مواطن يتوقع من الدولة أن تعلمه وتؤمن له الوظيفة وبعد كل ذلك توفر له معاشاً للتقاعد ويظل الفرد تحت ظل هذا التفكير أسير الاعتماد على الغير ويزيد من تحجيم تطلعاته ما تم اختزانه في العقل الباطن ومنذ الطفولة حتى الكبر ، فتغدو الآراء التي سمعها حقائق مسلماً بها وغير قابلة للبحث والنقاش فتغدو الآراء مثل المنزل أصل من الأصول والوظيفة أمان ، وكسب المال لقاء الوقت ، وربط نمط الحياة التي يريدها بما سيحصل عليه من علاوات وانتظار التخفيضات لشراء بعض الأمور الحياتية والحصول على بطاقة ائتمان للشراء والتمتع بإجازة على أن يتم التسديد لاحقاً إضافة إلى تقليد الآخرين فيما يعملون .

كل هذا أدى إلى جعل هذا الفرد محكوماً بما هو حوله بدلاً من أن تكون قراراته المالية والحياتية تنبع من ذاته وتسير وفقاً لخطة معدة سلفاً.

إن العديد من المشكلات المالية تنبع من انعدام الثقافة المالية في المقام الأول إضافة إلى انعدام الاستقلال الذاتي وكذا السير مع القطيع .

إنك كفرد يجب أن تضع لنفسك خطة لامتلاك الثقافة المالية إن امتلاك المال قوة فعليك ألا تعتمد في امتلاك حريتك المالية على الآخرين أو تترك ذلك للمصادفة .

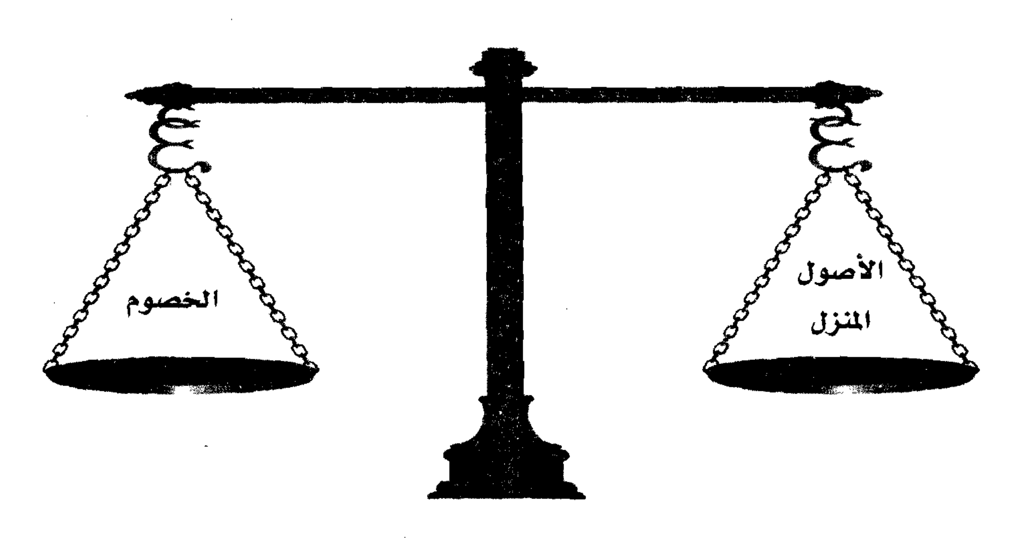
إن من أولويات المعرفة المالية أو الثقافة المالية أن تميز بين الأصول والخصوم.

والشكل (رقم ١٢) التالي يبين اختلاف نظرة المثقف المالي عن غير المثقف المالي، لحقيقة الأصول أو تحت أي بند يتم إدراج المنزل وفقا لنظر وتقدير كل من المثقف المالي وغير المثقف المالي .



نظرة المثقف المالي

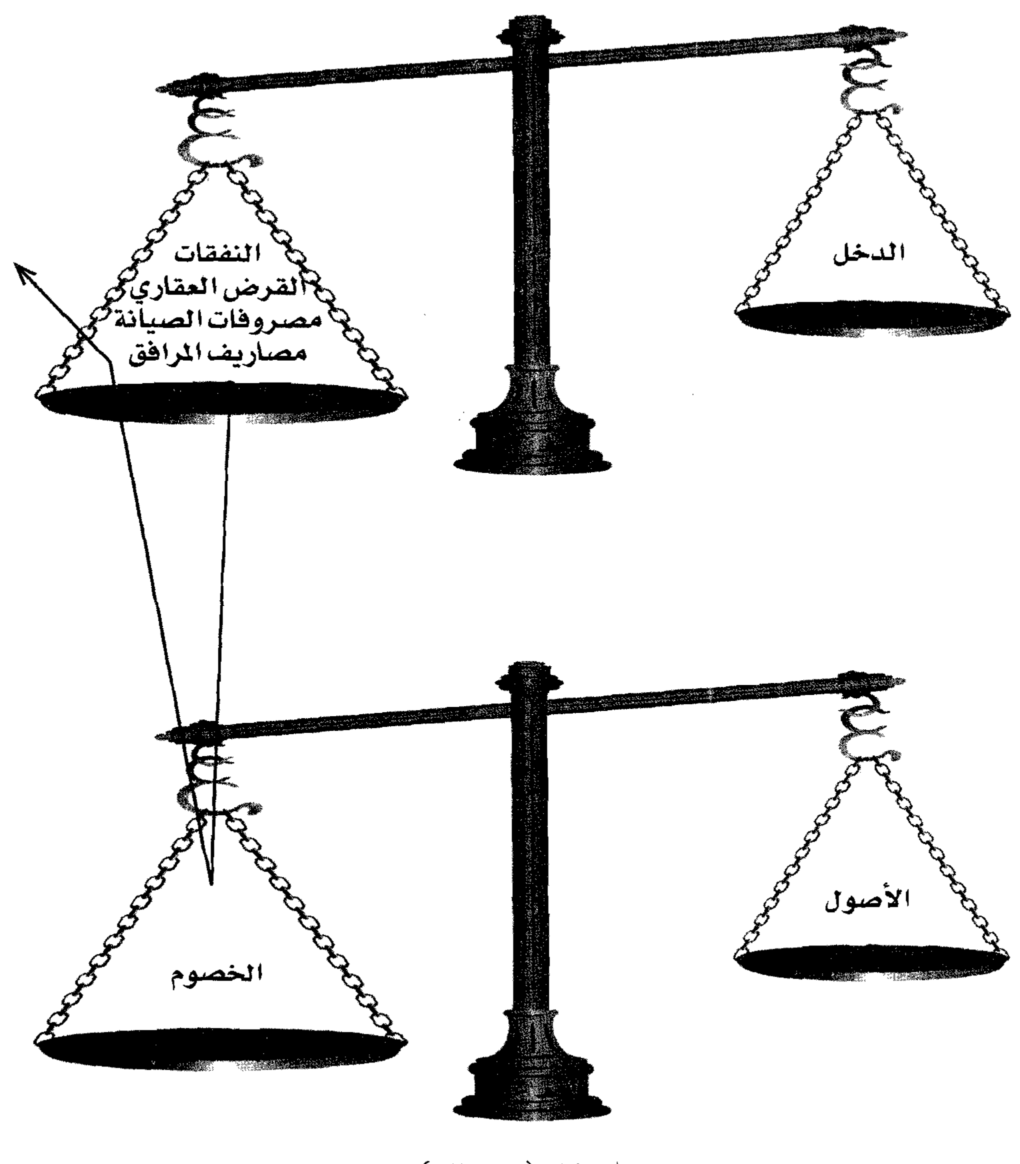
واعتبار المنزل في كفة الخصوم



نظرة غير المثقف المالي

واعتبار المنزل في كفة الأصول

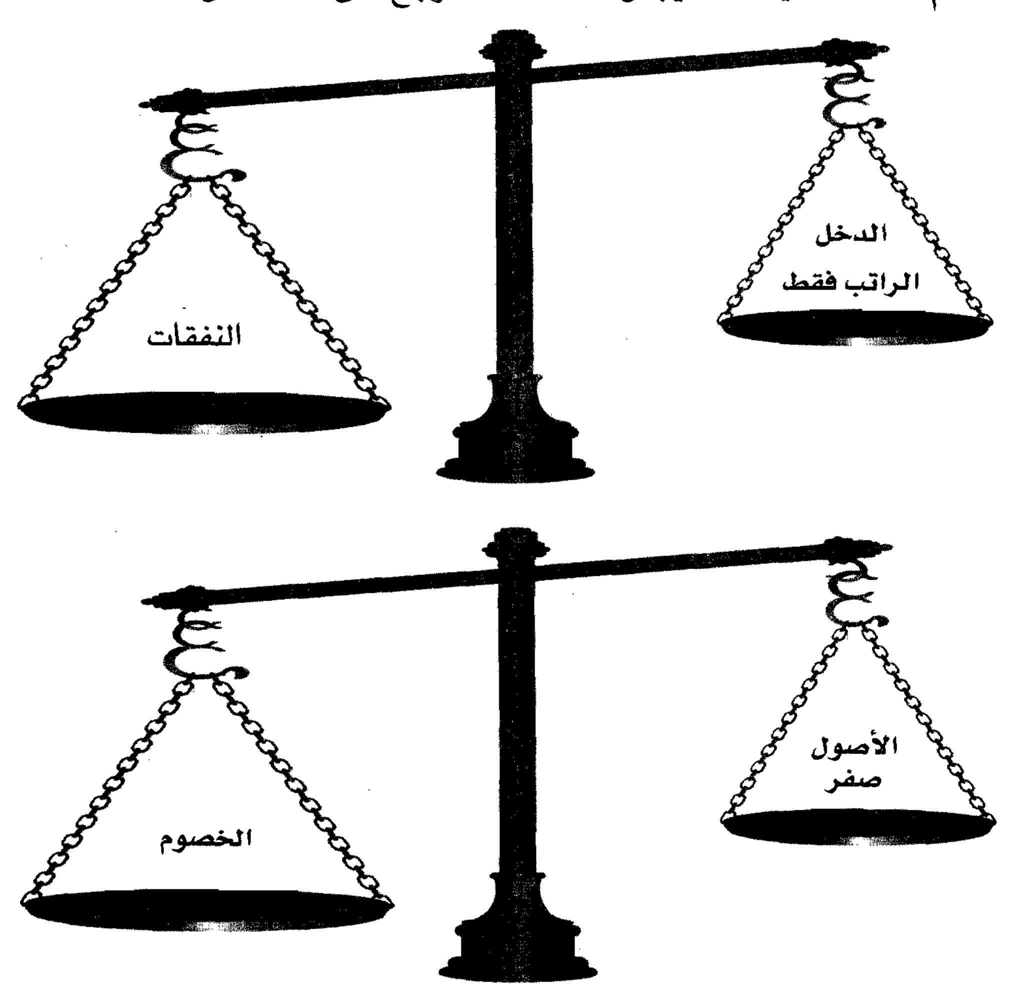
الشكل (رقم ١٢)



الشكل (رقم ١٣)

والشكل (رقم ١٣) يوضح التدفق النقدي الناتج عن امتلاك منزل فامتلاك منزل يترتب عليه نفقات مثل قيمة القرض العقاري ونفقات أعمال الصيانة وكذا نفقات الماء والكهرباء والتليفون وكل ذلك عبارة عن خروج المال من محفظتك في شكل شلال مالي من خلال ميزان النفقات ، وهذا يوضح أن المنزل ليس من الأصول.

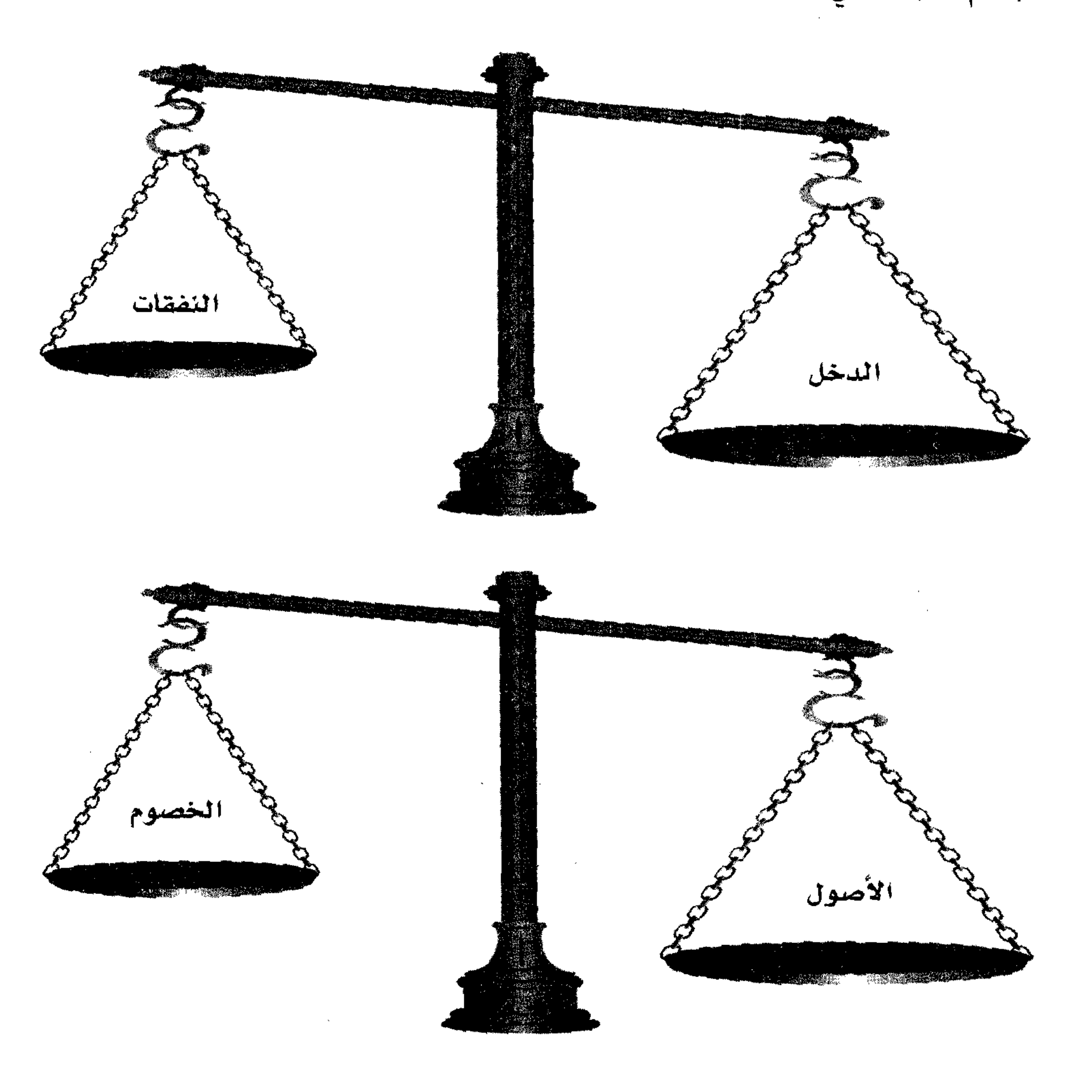
إن مقارنــة المركــز المالي لإنســان ذي ثقافة مع آخر يفتقــر إلى الثقافة المالية تبدو جلية في الشــكل (رقم ١٤) أدناه حيث يمثل الشــكل التالي المركز المالي لإنســان يفتقر إلى الثقافة المالية حيث تتزايد نفقاته اطراداً مع زيادة دخله المقتصر فقط على الراتب الذي يتقاضــاه لقاء الوقت الذي يقضــيه في العمل وهذا تجسيد واضح لسباق الفئران، إن دخله يقتصــر على مــورد واحد وهو الراتب الذي تبتلعه النفقات ويعزز هذا الوضــع انعدام الثقافة المالية ، مما يجعل كفة النفقات ترجح على كفة الدخل.



الشكل (رقم ١٤)

يظهر المركز المالي لشخص تعوزه الثقافة المالية

وعلى العكس من رجحان كفة النفقات في ميزان المركز المالي لغير المثقف المالي فإن كفة الأصول والدخل ترجح في ميزان المركز المالي للمثقف المالي كما هو في الشكل (رقم ١٥) التالي :

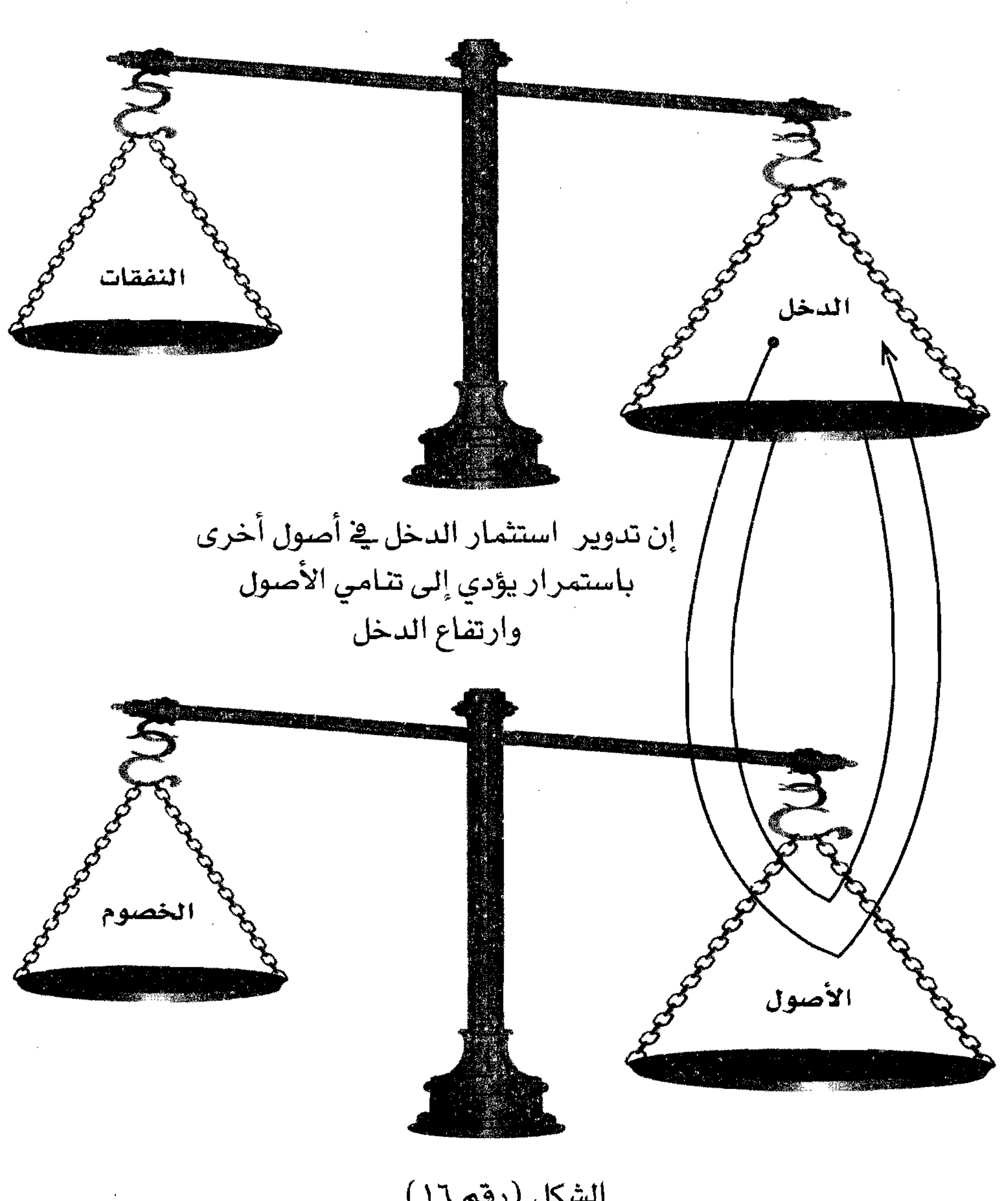


الشكل (رقم ١٥)

بيان المركز المالي للمثقف المالي

إن إمعان النظر في بيان المركز المالي للمثقف المالي يظهر السبب الذي يجعل كفة الأصول والدخل ترجح على كفة الخصوم والنفقات .

حيث تولد كفة الأصول ما يكفي ويزيد من الدخل لتغطية النفقات بل ويتم أيضاً إعادة استثمار جزء من الدخل في الأصول مما ينتج عنه تزايد الأصول وبالتالي ارتفاع الدخل باستمرار كما هو مبين في الشكل (رقم ١٦).



الشكل (رقم ١٦)

إن النظر في الشكل (رقم ١٦) أعلاه يظهر رجحان كفة الدخل على كفة النفقات وكذا رجحان كفة الأصول على الخصوم إلا أن ذلك لا يعني ضآلة كل من النفقات والخصوم أو أن ذلك ناتج عن تغير في النفقات ولكن ذلك يعزى إلى النتائج التي تنتج عن سياسة إعادة تدوير الدخل بالاستثمار في أصول أخرى مما يضاعف كلاً من الدخل والأصول بحيث تغدو كل من النفقات والخصوم ضئيلة أمام التدفق الكبير لكل من الدخل والأصول .

وهذا يؤكد أنه ليس المهم مقدار ما يجنيه المرء من مال ، بل مقدار ما يوفره أو يحتفظ به ومن ثم يعمل على استثمار ذلك المال في دورة مستمرة تؤدي إلى تنامي الدخل وزيادة الأصول.

وعليك أن تتذكر أن اكتساب عادة إدارة أموالك هي الخطوة الأولى إلى الثراء.

وتعال نستعرض مبدأين من مبادئ الثراء كما جاءت في كتاب "أسرار عقل المليونير" للسيد/ت هارف إيكر.

١- من مبادئ الثراء:

إلى أن تظهر قدرتك على التحكم فيما لديك، فإنك لن تحصل على المزيد منه.

٢- من مبادئ الثراء:

إن عادة إدارة أموالك هي أكثر أهمية من كمية تلك الأموال.

وانطلاقاً من المبدأين عليك أن تكتسب عادات ومهارات إدارة كمية صغيرة من المال قبل أن تستطيع الحصول على كمية كبيرة من المال.

إن مفهوم الاستثمار هو ما حث عليه الإسلام بشكل مباشر وهذا ما سنتناوله.



أسلوب حياتك والطريق إلى الثراء

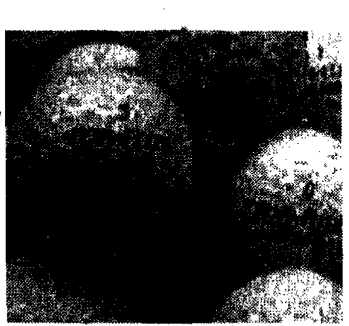
١ -أعرْ نمط حياتك انتباهك:

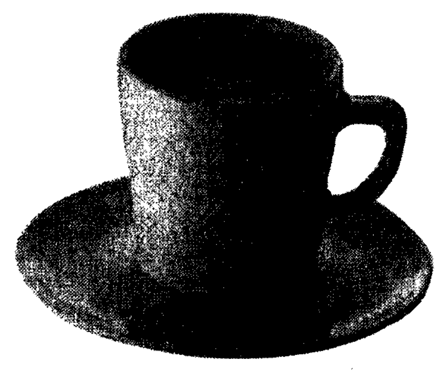
في مقالة للعالم النفسي والمدرب الأمريكي براين تريسي "BRIAN TRASY" أورد الآتي: إن درجة إحساسك بالسيطرة على حياتك ستحدد إلى درجة كبيرة رفاهيتك الذهنية وسلامتك العقلية وسعادتك وكذا تفاعلك مع الناس .

إن نمط حياتك يجب أن لا يترك هملاً تتقاذفه الظروف وتسيره الأحداث دون أدنى جهد منك لتوجيهه والتخطيط لما ترغب أن تكون في مستقبل الأيام ، فإذا خلت حياتك من التخطيط، "ومن ضمن ذلك التخطيط لنمط الحياة التي بتحققها تبلغ الحياة التي تتمناها" فإن حياتك تغدو كورقة في مهب الريح، لا تدري أين تنتهي. إن عليك أن تدرك أنك إذا فشلت في التخطيط فقد خططت للفشل " If you fail to plan you plan to fail " وهذا ما يجب عليك أن تدركه وتتجنب الوقوع فيه .

وحتى تدرك أهمية التفكير والتخطيط تعال شاركني هذه الحكاية ذات المغزى .

عندما تبدو الأمور في حياتك أكثر من أن تسيرها . عندما تكون ٢٤ ساعة في اليوم غير كافية ، تذكر حكاية جرة الميونيز والقهوة التالية :





الميونيز

الجره والقهوه

وقف أستاذ الفلسفة وأمامه بعض المواد وعند بداية المحاضرة وبدون أن يتكلم التقط صرة كبيرة من الحصى الصغيرة وجرة فارغة وبدأ في مَلء الجرة بكرات الجولف.
التفت إلى الطلاب وسألهم فيما إذا كانت الجرة قد امتلأت فأجاب الطلاب بالإيجاب بأن الجرة قد امتلأت عندئذ قام الأستاذ بإفراغ كيس من الحصى الصغيرة في الجرة وهز الجرة مما أدى إلى تخلل الحصى بين الفراغات الموجودة بين كرات الجولف.
ومرة ثانية أعاد الأستاذ سؤال الطلاب فيما إذا امتلأت الجرة، أجاب الطلاب ثانية بالإيجاب. عندئذ أخذ الأستاذ كيساً من الرمل وأفرغه داخل الجرة وطبعاً تخلل الرمل خلال الفراغات بين كرات الجولف والحصى الصغيرة.
ومرة ثالثة تَسَاءل فيما إذا كانت الجرة امتلأت وعندما أجاب الطلاب بالإجماع بأن الجرة قد امتلأت عند ذلك قام الأستاذ بإفراغ كوبين من الماء في الجرة وعندها قهقه الطلاب ضاحكين.
وبعد أن توقف الطلاب عن الضحك وعم الهدوء أوضح الأستاذ للطلاب بأن هذه الجرة هي تمثل حياة كل منكم وأن كرات الجولف تمثل الأشياء الأهم في حياتك.
فعلاقتكم بالله ثم الناس وعائلتكم وأبنائكم وأصدقائكم وهواياتكم المفضلة هي الأهم في حياتكم فإن حياتك ستظل مليئة وحافلة بالمعنى.
ما هو مغزى هذه القصة، إن مغزى هذه القصة أن هناك أموراً كثيرة تقوم بها في زحمة الحياة دون تفكير ولو فكرت في كثير مما تقوم به وربطت المسببات بالنتائج لتبدلت أمور كثيرة في حياتك.
عليك أن تجعل عادة طرح الأسئلة على ذاتك نبراساً تسير عليه، لا تتردد في طرح الأسئلة على ذاتك وإن كانت أسئلة بدهية فالأسئلة هي أكثر السبل لالتماس المعرفة، وكذلك لتقويم الذات بشكل مستمر.

٢ – أسئلة للتدبر:

هناك أسئلة هامة يتوجب عليك التوقف عندها ومحاولة الإجابة عليها ومن تلك الأسئلة:
ما هو هدفك في الحياة؟
ما هو رأس مالك في الحياة؟

لماذا تذهب إلى العمل كل صباح ؟

لماذا تعيش ولمن تعيش ؟ لماذا يكون بعض الأشخاص أكثر نجاحاً ؟

لماذا يمتلك بعض الأشخاص مالاً وفيراً ؟

لماذا يعيشون حياة سعيدة ويتسلمون مناصب أفضل ؟

لماذا يعيشون كما يرغبون ويتمتعون بزينة الحياة الدنيا التي أحلها الله ؟

لماذا يحدث هذا لأناس ولا يحدث لآخرين ؟

والأهم من الأسئلة ذاتها هو من أي فئة أنت ومن أي فئة تريد أن تصبح ؟

إنها أسئلة محورية قد تختلف الإجابة عليها من شخص إلى شخص آخر، لكن الأهم هو إجابتك أنت وبالأخص من أي الفريقين ستصبح ؟

وإذا أردت أن تسمع إجابتي فاعلم أن هناك قانوناً يسمي "قانون السبب والنتيجة" ويقول هذا القانون: إن كل شيء يحدث في حياتك له سبب، اليس كذلك ؟ وعليه فإن هذا القانون يؤكد أن كل نتيجة في حياتك يكمن وراءها سبب أو عدة أسباب ، سواء عرفتها أو جهلتها ، اتفقت معها أو اختلفت فلا شيء يقع أو يحدث بالمصادفة وهذا مصداقاً لقوله تعالى: ﴿إِنَّا كُلَّ شَيْءٍ خَلَقْنَاهُ بِقَدَرٍ﴾.[1]

إن الحياة في النهاية مسألة اختبار يقول الله سبحانه وتعالى : ﴿الَّذِي خَلَقَ الْمَوْتَ وَالْحَيَاةَ لِيَبْلُوَكُمْ أَيُّكُمْ أَحْسَنُ عَمَلًا وَهُوَ الْعَزِيزُ الْغَفُورُ﴾[2] وإن مصيرك يتقرر بناءً على الخيارات التي تتخذها.

وفي هذا السياق تدبر قوله تعالى: ﴿كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ رَهِينَةٌ﴾[3]

٣ – قصة نجاح :

إن قصة زيد التي تم الحديث عنها سابقاً كمثال لغياب التخطيط من حياة الفرد ووقوعه في مصيدة سباق الفئران ، وهذا ما يوجب عليك الاستفادة منها بتجنب ما وقع فيه زيد. إن كانت لك قصة حياة فيجب أن تكون تلك القصة للاقتداء وليس للاعتبار

(١) سورة القمر: الآية رقم ٤٩.

(٢) سورة الملك: الآية رقم ٢.

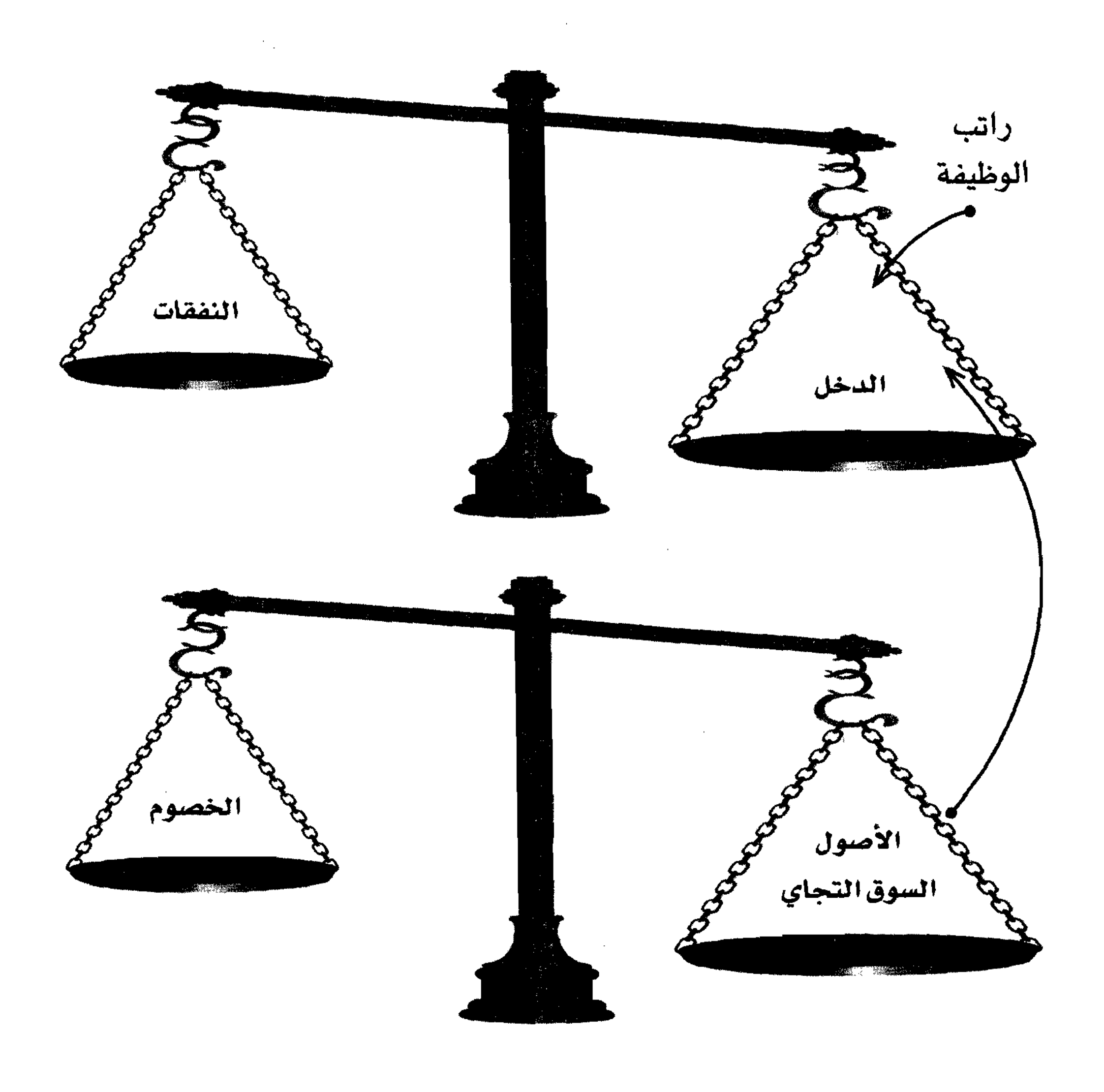
(٣) سورة المدثر: الآية رقم ٣٨.

وقد قيل أعقل الناس من اتعظ بغيره.

أدعوك الآن لتعيش قصة للاقتداء. إن صاحب هذه القصة لا يحمل مؤهلاً جامعيّاً كما هو حال زيد إلا أن صاحبنا ولندعُهُ سعداً يعمل في نفس الشركة التي يعمل فيها زيد، براتب أقل من نصف ما يتقاضاه زيد إلا أنه يتمتع بمزايا منها الاقتداء ومصاحبة الناجحين، وقد قيل "من صاحب المصلين صلى ومن صاحب المغنين غنى"[1] وكذا الثقافة المالية، وقد تقدم هو أيضاً للحصول على قرض من نظام تملك البيوت بالشركة، وما أن أتم بناء البيت واستلم كامل القرض حتى قام بعرض البيت للبيع .

وعند استلام ثمن البيت عمد سعد إلى سداد قرض الشركة وما تبقى له من مال أسس به شركة للمقاولات ، أخذت الشركة في النمو وفي بحر خمس سنوات جمع من المال ما مكنه من الفوز بمناقصة لبناء وامتلاك سوق تجاري بمركز المدينة يدر عليه دخلا سنويّاً يزيد على أربعمائة ألف ريال وبهذا أصبح له موردان من الدخل راتبه وإيجار السوق وهذا يتضح من الشكل التالي (رقم ١٧).

(١) مثل شعبي.



الشكل (رقم ١٧)

لقد أدرك سعد بثقافته المالية أمرين هامين أولهما أن البيت ليس من الأصول ، وقد عمد إلى بيعه وهذا بخلاف كثير من الناس الذين يعتبرون أن البيت أصل فيحتفظون به طيلة العمر ، والأمر الثاني أهمية تأمين دخل آخر غير الراتب .

والأمر الأهم من كل هذا عدم الاهتمام بنمط الحياة " Life style " وعدم الإذعان والانسياق للمظاهر الحياتية على الأقل في مقتبل العمر ، ولا بأس من الحصول على بعض المظاهر الحياتية بعد تأمين تدفق نقدي كاف من كفة الاصول ترجح على كفة الخصوم والنفقات .

لقد استمر سعد في خلق روافد متعددة من الدخل حتى غدا دخله من الأصول والاستثمارات يفوق راتبه بعشرين مرة في بحر عشر سنوات .

عند ذلك كافأ سعد نفسه بامتلاك فيلا حديثة على قطعة أرض كبيرة وامتلك سيارة من أشهر الماركات ، وأرسل أبناءه للدراسة في الخارج ، كل هذا لم يعد يؤثر في الاستمرار في تنمية الأصول وزيادة استثماراته .

ما هو السر في هذا النجاح ؟ كل هذا يعود إلى عدم إذعان سعد لنمط الحياة التي تستهوي كثيراً من الناس في السنوات الأولى من استلام الوظيفة وإرجاء ذلك حتى بناء دخل إضافي يمكن الإنسان من مكافأة نفسه بشيء من نمط الحياة الذي يريد . فهل تقتدي أنت بهذا ؟

إن عليك أن تدرك أن الجهل لا يدعو إلى الخجل ولكن الإعراض عن التعلم هو الذي يدعو إلى الخجل والمرء من الممكن أن يتعلم من القدوة أو من قصص الناجحين. والجميل في الأمر أن أي عادة سيئة يمكن استبدالها كما أن أي عادة حسنة يمكن اكتسابها.

إنك عندما تقارن نفسك بالآخرين تستحث روح المنافسة التي تجعلك ترتقي بذاتك لا أن تنافس الآخرين إن جل اهتمامك يجب أن ينصب على تحسين أدائك الشخصي لتنافس نفسك لمقارنة ذاتك مع إمكاناتك الكامنة.

٤ - امتلك الأصول أولاً قبل أسلوب الحياة :

أ – مداخلات عن كسب الدراهم :

إن المفاهيم التي نتلقاها بالرغم من محدوديتها عن الدراهم تبني عوائق تحد من

امتلاكك المال والاكتفاء بأقل القليل . فعلى سبيل المثال نسمع " المال فقط يجلب المال ، لا نستطيع شراء هذا ، الفلوس ما تنبت في الشجر ، التراب لا يتحول إلى ذهبٍ .

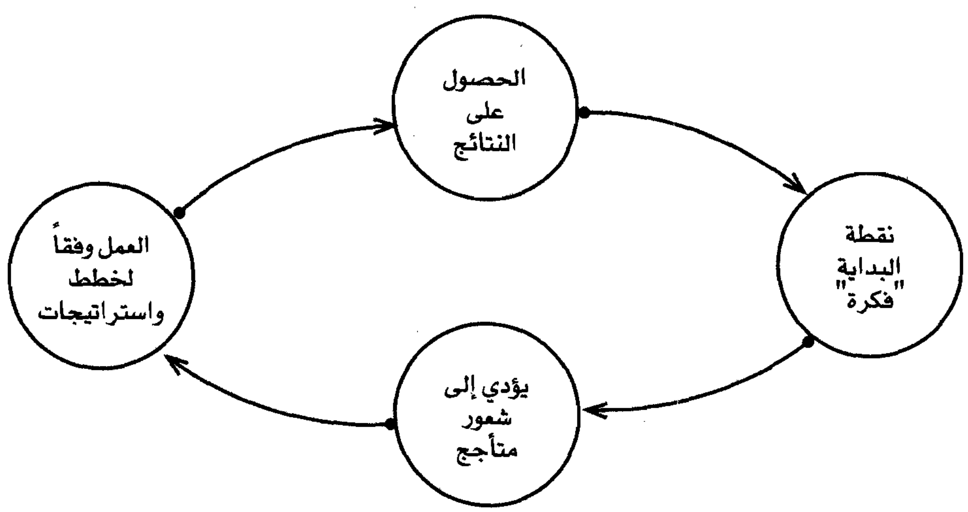
كل هذه العبارات تؤدي إلى ترسيخ تصديقك لندرة الدراهم وعدم توفرها وكذا صعوبة اكتسابها ما لم يكن ذلك متعذراً . كل هذا يجعلك تستكين وتعيش كما أراده لك الآخرون لا كما تريد أنت ، وعلى النقيض من ذلك فإنك تعيش في عصر المعلومات والاتصالات والذي من أهم سماته الوفرة ومن ذلك وفرة المال ، كما أن الله قد من عليك بنعمة العقل التي يستعملها الأثرياء لصنع ثرواتهم فإذا ما غذيت عقلك بالمعارف والمفاهيم اللازمة لنيل ما تود الوصول إليه فسوف تنال ذلك الهدف بإذن الله .

إن قانون الأسباب والنتائج متاح لكل البشر في هذا الكون فإذا ما أخذت بالأسباب فثق بأنك ستحصل على النتائج التي تنتج عن فعل المسبب .

ولنضرب لك مثلاً دعنا نقل لو أن عندك مزرعة صغيرة فإن عليك تهيئة هذه المزرعة ببذر الحب في موسم البذر لتتمكن من حصاده في موسم الحصاد ، وهذا وفقاً لقانون من زرع حصد . وأنك تلمس من هذا فضل الله علينا بحيث لم يطلب منا أكثر من بذل الأسباب التي نقدر على فعلها لنحصد في موسم الحصاد .

وتخيل استحالة الحصول على الحصاد لو أن الله وكل لنا كل ما يتطلبه الأمر من عناية بالزرع على مدار الساعة وما يتطلبه من ضوء وما يحفظه من الآفات لما استطعنا أن نحصد ما زرعنا .

هذا ينطبق على امتلاك الدراهم فعليك أن تزرع لتحصد والزراعة هنا تبدأ بتحديد أهداف واضحة ومحددة تنطلق من خلال فكرة ، تتحول إلى شعور متأجج والشعور بدوره يتحول إلى عمل من خلال استراتيجيات ينتج عنها نتائج كما هو في الشكل التالي .



وهذا تأكيد لمقولة السيد " لورال لانسمير " ما لم يلتزم المرء بالخطوة الأولى، فلن تتحقق الخطوة الثانية.

" Until A person commits to the First step , The Next step will not Be shown "

(loral lancemeier.)

إن حياتـك غداً تتحدد من خلال ما تفعلـه اليوم. إن الله قد حباك بإمكانيات غير محدودة وإذا كان هناك حدود لها فهذا من فعلك أنت .

يقول عالم النفس " رالف والدو إميرسـون " ما يصـير أمامك وما يصـير خلفك ، صغير جدّاً مقارنة بما هو في داخلك "

" what lies before you and what lies behind you are tiny matters compared to what lies within you "

(Ralph waldo emerson)

عليه فإن عليك أن تبدأ بنفسـك فتطورهـا أولاً وقد قيل " اعمل لتطوير ذاتك أكثر

من مهنتك" فما ستكون عليه ذاتك أهم بكثير مما ستحصل عليه من منصب أو مال.

إنني لأعجب من أناس رضوا بالقليل من الكثير ، رضوا بأن يعيشوا على فتات الموائد. اختاروا أن يذهبوا إلى البحر بإبرة ليغرفوا منه بينما يذهب الآخرون بالغرافات الكبيرة . يجب أن يكون لك همة وعزيمة ونبل وسمو ، استمع إلى قول " أبي القاسم الشابي "

ومن يتهيب صعود الجبال

يعش أبد الدهر بين الحفر[1]

همتك وطموحك يجب أن يكونا كبيرين يحلقان بك بين النجوم بينما رجلاك على أرض الواقع وعليك أن تعلم أن ما يحتسب هو الفعل والعمل وأن الأحلام لا تغير من واقعك شيئاً بدون ترجمة الأحلام إلى فعل وأن همتك يجب أن تكون كبيرة ، ألا ترى عظمة همة نبي الله سليمان عليه السلام عندما دعا ربه قائلاً : ﴿**قَالَ رَبِّ اغْفِرْ لِي وَهَبْ لِي مُلْكًا لَّا يَنبَغِي لِأَحَدٍ مِّنْ بَعْدِي إِنَّكَ أَنتَ الْوَهَّابُ**﴾[2] .

هذا ما يجب أن تؤمن به وتحمله بين جنبيك .

إن أغلب الناس يريدون أن يحصلوا على دراهم أكثر مما لديهم ولكنهم يركنون إلى الاكتفاء بدراهم أقل بكثير مما يمكنهم الحصول عليه وعندما يدركون هذا الواقع قد يكون الوقت قد فات والندم على ما فات لن يغير واقع الحال .

وإليك هذه القصة القصيرة " يحكى أن عصفوراً صغيراً كان يقف على فرع شجرة باكياً بحرقة وهو يغطي إحدى عينيه بأحد جناحيه .

حطت بومة بالقرب من العصفور فاهتز الغصن وحرك العصفور جناحه فرأت البومة عين العصفور قد فقئت وعندها التفتت البومة إلى العصفور الصغير قائلة له: الآن فهمت سر بكائك. إنك تبكي لأن عينك مفقوءة فأجابها العصفور أنا لا أبكي لأن عيني قد فقئت ولكن أبكي لأنني سمحت لذلك أن يحدث" .

ومغزى القصة واضح أن البكاء على ما يحدث لي ولك لا ينفع ولكن من الأولى أن

---

(١) للشاعر : أبي القاسم الشابي.

(٢) سورة ص: آية ٣٥.

تعمل بالأسباب لمنع ما يحدث قبل أن يحدث ، وتذكر في هذا الشأن قول الشاعر :

قد قيل ما قيل إن صدقاً وإن كذباً

فما اعتذارك من قول إذا قيلا[١]

وما أجمل قول الرئيس الأمريكي جون كينيدي في هذا الصدد:

"إن مهمتنا الآن ليست أن نلقي باللوم على الماضي، ولكن أن نصلح الطريق نحو المستقبل".

وحتى لا تندم في خريف العمر حيث لا ينفع الندم ، فتعال نستكمل حديثنا في نواحٍ أخرى من الثقافة المالية .

ب - دخول العصر الصناعي وتغير نمط الحياة :

قبل تفجر البترول في المملكة العربية السعودية ، ودخول العصر الصناعي، يكاد يكون أسلوب الحياة بدون اختلافات ، بل يكاد يكون أفراد المجتمع يعيشون نمطاً متقارباً في حياتهم ، البيوت متواضعة في أشكالها، وسيلة التكييف في الأغلب هي المراوح الخصفية. تلا ذلك تركيب مراوح سقفية والأثاث متواضع يتكون من بعض السجاد والمساند .

ومع تدفق موارد النفط وحدوث الطفرة في أعقاب ارتفاع أسعار النفط في السبعينيات ، أدى ذلك إلى ارتفاع الناتج المحلي مما انعكس على ارتفاع دخل الفرد ، وهذا أدى بدوره إلى تغير كبير في أسلوب حياة الفرد .

لقد كان من سلبيات ارتفاع دخل الفرد أن أحدث نقلة شكلية في أسلوب حياة الفرد دون امتلاك الفرد لثقافة مالية تعين الفرد على إدارة وتوجيه الموارد المالية التي اكتسبها مما جعل ذلك الدخل نقمة في حالات كثيرة .

إن سيطرة أسلوب الحياة "Life Style" على أفكار كثير من الناس أفقد كثيراً من الأفراد إدارة حياتهم من الداخل وترك أمور حياتهم تدار من الخارج .

لقد غدا كثير من الناس تتحكم في حياتهم المظاهر الخارجية والمفاخرة ومجاراة

---

(١) للشاعر: النعمان بن المنذر

الآخريـن دون اعتبار للموارد المالية ، مما أدى إلى ظهور شـريحة من الأفراد يمكن أن يطلق عليها اسم طبقة الثراء الاصطناعي.

هذه الطبقة سـمتها التباهي ومجاراة الآخرين فهؤلاء يعيشـون يومهم على حساب غدهم، وعندما يأتي الغد يكون مثقلاً بالديون والالتزامات .

وهذا النمط يتوافق مع ما جاء في تلك المحادثة بين رجلين جمعهما الطريق ، عندما قال أحدهما للآخر أتحملني أم أحملك فردِ عليه الآخر بل تحمل كلّاً منا دابته، وعندما مرا على مزرعة تتمايل سنابلها تساءل هل أكِلَ هذا الزرع أم لم يؤكل؟ فرد عليه صاحبه باسـتغراب: كيف تؤكل وهي ما تزال في سـنابلها؟ وعندما اقتربا من المدينة قال الآخر: أيـن ستسـكن ؟ فرد عليه في أعلى مكان في القرية ، لم يفهـم الرجل الآخر ما رمى إليه صـاحب الطريـق. دخل الرجل إلى بيته وقص على أهله تلـك المحادثة بينه وبين الرجل الغريب ، فهمت ابنته ما عنى ذلك الرجل بأسـئلته وأوضـحت لأبيها أن ما عناه الرجل الغريب من قوله أتحملني أم أحملك ، إنما قصد أتحدثني أم أحدثك .

وأما سـؤاله هل أكل ذلك الزرع أم لم يؤكل فهو يريد أن يقول هل اسـتدان صـاحب المزرعة ديناً مقابل محصول مزرعته فإذا حدث هذا فكان محصول تلك المزرعة قد تم أكله سلفاً، وأما أعلى مكان في القرية فقد عنى المسجد ، فانطلق إليه وادعُهُ .

إن ما يهمنا من كل هذه القصة هو هل أكل الزرع أم لم يؤكل " وعليه دعنا نسأل كم من راتب أو دخل يتم أكله قبل حيازته أو استلامه؟ مما يجعل المرء عبداً لأسلوب الحياة ويجعله يتردى في سباق الفئران .

إن مقدار ما يجنيه المرء من مال أو يتقاضاه من راتب عال ليس المهم، بل المهم هو ما يدخره من ذلك المال وكيف يستثمره للحصول على دخل متجدد .

إن المشـكلة أيضـاً تتمثل في كيفية اختيار الفرد لإنفاق المال المكتسب وذلك مرده في الغالب إلى غياب الثقافة المالية التي تجعل المرء لا يوازن بين دخلة ونفقاته ، مردداً أنفق ما في الجيب يأتِك ما في الغيب ، فينفق ما في الجيب ويجني التردي في الديون .

ذات مرة كنت جالساً عند مدير أحد البنوك وكان الزمن في بداية الإجازة الصيفية إذ ولج على مدير البنك رجل في العقد الرابع من عمره، فسلم وظهر من حديثه مع مدير البنك أنه للتو قد اقترض قرضـاً من البنك لقضـاء الإجازة في الخارج، وأنه سـمع من زملائه أن

هناك بطاقة تستطيع الشراء والدفع بها على أن تسدد لاحقاً ويريد الحصول عليها ، ضحك مدير البنك وشـرح له أنواع البطاقات من هذا النوع وأحاله إلى الموظف المختص للحصـول على البطاقة. هذا دليل واضح على مدى تفشي العامية المالية بين كثير من الناس وأن أسلوب الحياة يقود تصرفات الكثيرين دون الالتفات إلى لموازنة بين الدخل والنفقات.

وهذا مما لا شـك في أنه سـيكون باباً مغلقاً يمنع المرء من بناء دخل إضـافي يعتق رقبته من عبودية الراتب ومن هنا دعني أنقلك إلى ما يؤدي إليه غياب التخطيط المالي وعدم التفريق بين الأصول والخصوم .

ج- هل المنزل من الأصول أو الخصوم (الالتزامات) :

مر عليك سـابقاً قصة زيد وما ترتب عليه من خصوم لقاء قراره امتلاك البيت في السـنوات الأولى لحياته العملية ، فهل كان قرار امتلاك البيت قراراً مخطئاً ؟ وإذا كان كذلك فماذا كان عليه أن يعمل ؟

جـاء في مقال في جريـدة اليوم للكاتب عبد المجيد الفايز، من شـهر أبريل من عام ٢٠٠٧م ما نصه" تشير بعض الدراسات إلى أن نحو ٨٠ ٪ من الأسر لا تملك منزلاً خاصاً بها "لأسباب أوردها الكاتب . إن هذه النسبة إذا صحت فهي حقاً عالية جدّاً ، وإذا سلمنا بصـحة.هذه النسـبة فإن أي طرح حول أولوية امتلاك منزل يغدو ذا أولوية متدنية لأنك تناقش ما قد يقع فيه ما نسبته ٢٠٪ من شريحة الذين يمتلكون منازل وفقاً للإحصائية أعلاه. ومع ذلك ومساهمة في نشر الثقافة المالية ، فإن أولوية امتلاك منزل ستستعرض هنا.

لذا نعود إلى السؤال المطروح "هل كان امتلاك زيد للمنزل خطأً ؟"

إن امتلاك زيد للمنزل في حد ذاته لم يكن خطأً.

وإنما الخطأ في توقيت امتلاك المنزل نتيجة لأمرين .

أولهما غياب الثقافة المالية، وثانيهما محاكاة الآخرين والاندفاع مع القطيع .

وإذا ما أمعنا النظر في قرار زيد بامتلاك منزل بما يفوق قيمة القرض إضافة إلى بناءالمنزل في بداية حياته المهنية فسندرك أن قرار بناء منزل في باكورة الحياة العملية مكلف جداً.

لقـد كان الأولى بزيـد فتـح ملف محفظة اسـتثمارية في بداية حياتـه وتنمية ذلك

الاسـتثمار حتى يدر عليه دخلاً إضافيّاً ويجعل له تدفقاً نقديّاً يفوق الخصوم والنفقات التي تمليها حياته ثم امتلاكه للمنزل بعد ذلك. أو اتخاذ قرارٍ مماثلٍ لقرار السيد سعد الذي أوردناه سابقاً.

إن قرار امتلاك المنزل في باكورة حياة الفرد الذي ليس له دخل غير راتب الوظيفة يؤثر عليه على النحو التالي :

١ – توجيـه كل مـوارده التي هي في الأغلب من الراتب لامتـلاك المنزل مما يفوت عليه ابتياع أصول تدر عليه تدفقاً نقديّاً من الأصول .

٢ – فتح قناة للخصـوم ممثلة في القرض بالإضـافة إلى النفقات الأخرى مثل النفقات الخاصـة بالمنافع وصيانة المنزل بعد كل عدد من السنين، بدلاً من صب هذه المبالغ في كفة الأصول حتى تؤدي إلى خلق منافع أخرى .

٣ – الوقوع في دائرة الدين مما يجعله دائم التفكير في تسـديد الدين وهذا يفوت عليه تعلم ثقافة الاستثمار .

إن استعراض تأثير أولوية امتلاك منزل في باكورة حياة المرء تحتم على المرء خلق قنوات استثمار تدر على المرء تدفقاً نقديّاً لتسديد قرض المنزل ويرجح على مجموع كفة الخصوم والنفقات، وهذا إذا ما تحقق يكون بداية الطريق إلى عالم الثراء .

إن الأشكال التالية رقم (١٨ ، ١٩) تبين اختلاف نظرة المثقف ماليًّا عن غيره لامتلاك منزل وفي أي خانة يظهر المنزل .

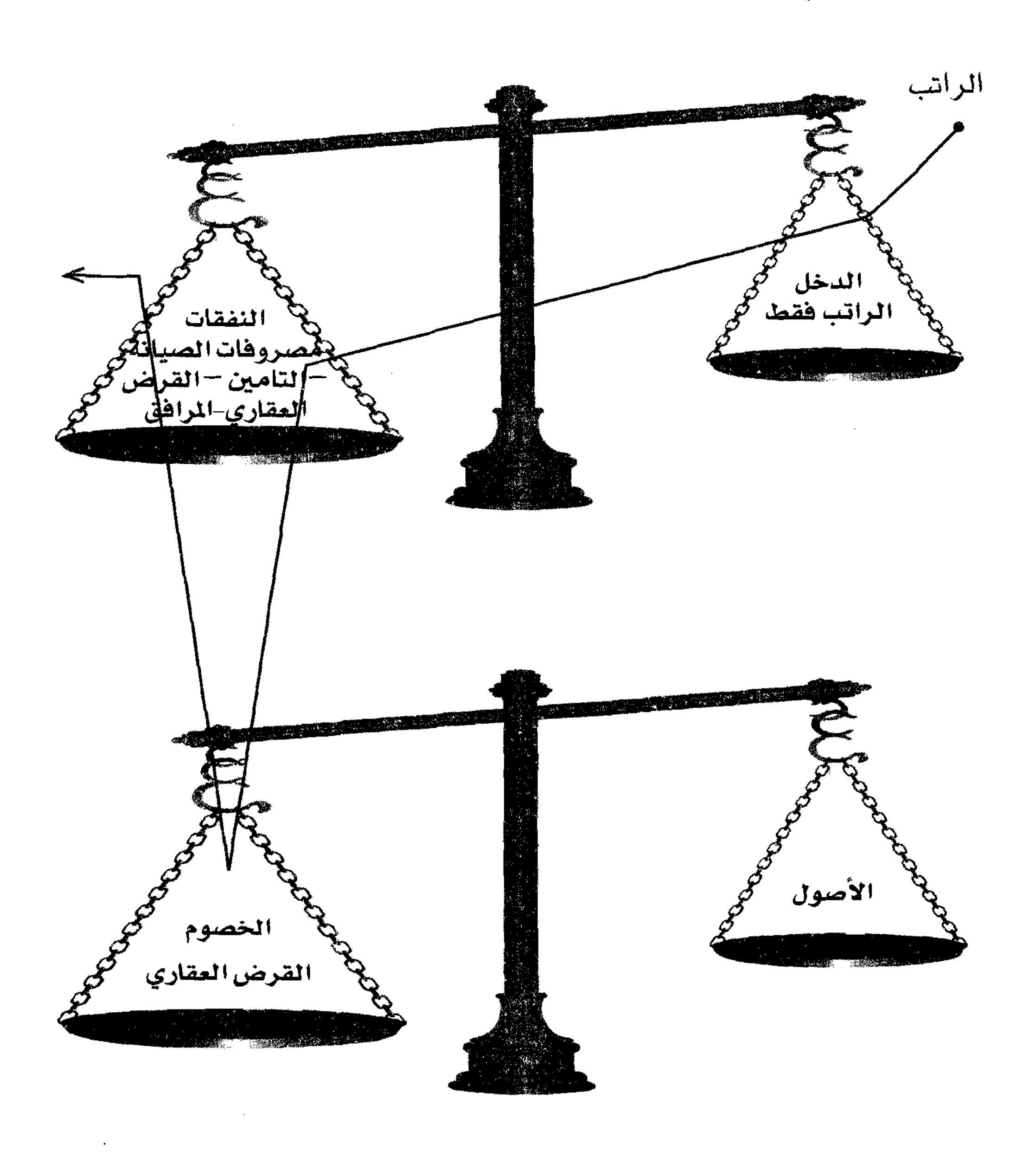


نظرة المثقف ماليًّا
" المنزل في كفة الخصوم"
الشكل (رقم ١٨)



نظرة غير المثقف ماليًّا
" المنزل في كفة الأصول"
الشكل (رقم ١٩)

وحتى تتضح الصورة في ذهنك فإن الشكل (رقم ٢٠) أدناه يبين التدفق النقدي المترتب على امتلاك منزل، حيث يتسرب الراتب من خلال كافة النفقات والخصوم على النحو التالي:



الشكل (رقم ٢٠)

وهنا نؤكد أن عليك أن تبدأ بامتلاك الأصول أولاً وبعدها العمل على امتلاك منزل، وبعد أن تتعلم الثقافة المالية بحيث تدرك الفرق بين الأصول والخصوم وأن امتلاك المنزل ليس من الأصول وإنما هو من الخصوم ، فتعمل على امتلاك الأصول التي منها يتولد الدخل وينمو مع الأيام حتى يحقق لك المزيد من المال الذي يؤدي إلى التدفق النقدي في كفة الأصول وهذا هو الطريق إلى الثراء .

إن البيان المالي يختلف اختلافاً كبيراً بين المثقف ماليّاً وغير المثقف ماليّاً



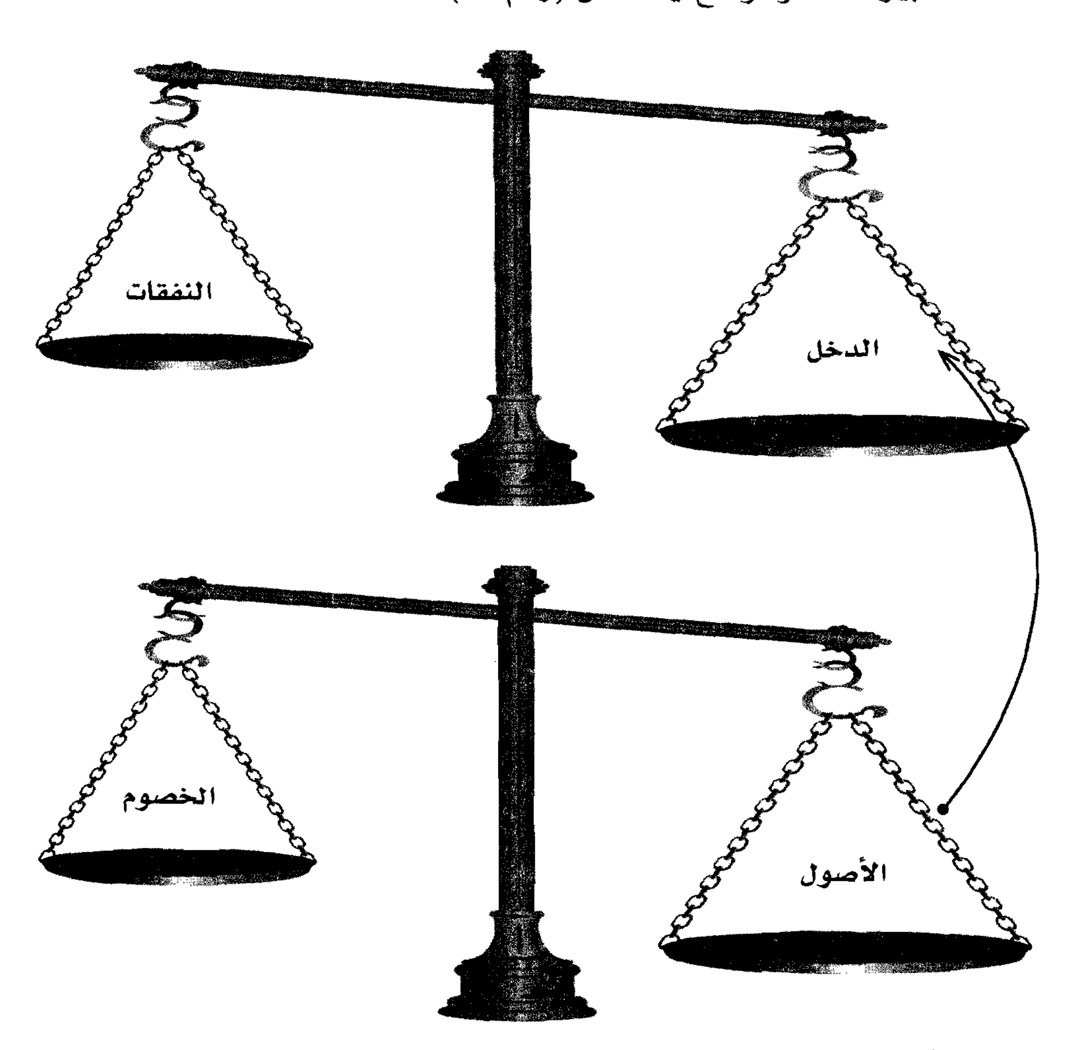
البيان المالي لغير المثقف ماليّاً "موظف"



الشكل (رقم ٢١)

ينحصر الدخل فيما يتقاضاه من الراتب فقط مما يجعل كفة النفقات ترجح على الدخل وكذلك كفة الخصوم ترجح على الأصول إنه الوقوع في حلقة مفرغة أو الوقوع في سباق الفئران، كما هو موضح بالشكل (رقم ٢١).

وفي المقابل انظر إلى البيان المالي للمثقف ماليّاً ، الذي يمتلك الأصول المكونة لدخله الكبير، كما هو موضح في الشكل (رقم ٢٢).



البيان المالي للمثقف ماليّاً

الشكل (رقم ٢٢)

وهذا يبين أن المثقف ماليّاً يمتلك الأصول التي تجعل دخله كبيراً جداً بحيث تتلاشى أمامها كل من النفقات والخصوم رغم ارتفاعها مقارنة بنفقات غير المثقف ماليّاً.

د – مقياس ثرائك :

قد قيل إن الربح أفضل من الراتب، وهذا صحيح فمن الأفضل أن تكسب فلوسك من الربح بدلا من أن تنتظر في آخر كل شهر لاستلام الراتب من يد الآخرين.

دع غيرك يحيا حياةً متواضعةً وليس أنت، دع الآخرين يختلفون ويتعاركون حول صغائر الأمور، وليس أنت، دع الآخرين يتركون مستقبلهم في يد الغير، وليس أنت.

إن همتك يجب أن تكون بلا حدود وطموحك يطاول النجوم، فلماذا ترضى أن تعيش على فتات الموائد؟ وغيرك يمتلكها ليعطيك ما يشاء متى ما يشاء. إنك تمتلك كل مقومات النجاح فلماذا الهوان؟.

يجب أن تعرف أين أنت؟ وما مقدار ثروتك؟ وما هو تعريف الثروة؟

والأهم من كل هذا أن تعرف موقعك على طريق الثراء.

تعريف الثروة وفقاً لما أورده " السيد/ لاربي د. فرانك" هو: مقدار ما توفره لك من أسلوب الحياة التي اعتدت عليها عندما تتوقف عن العمل. وبمعنى آخر كم تستطيع أن تعيش من الأيام أو السنوات مما لديك من ثروة دون أن تعمل.

وبعبارة رياضية فإنك إذا أنفقت ٣ ٪ من ثروتك المدخرة سنويّاً فإن تلك الثروة يتم استهلاكها في بحر ٣٣,٣ سنة والجدول التالي يبين العلاقة بين نسبة الاستهلاك وعدد السنوات التي يتطلبها الأمر لانتهاء تلك الثروة.

الثروة المدخرة	نسبة الاستهلاك	عدد السنوات لانقضاء الثروة
١٠٠ وحدة	٣ ٪	٣٣,٣٣
١٠٠ وحدة	٤ ٪	٢٥
١٠٠ وحدة	٥ ٪	٢٠
١٠٠ وحدة	٨ ٪	١٢,٥

وفي المقابل يوضح الجدول التالي " المبلغ المقدر لاحتياجك في السنة ، وما يجب أن يكون مدخراً لمقابلة احتياجاتك السنوية .

المصاريف في السنة (ريال)	نسبة السحب من المبلغ المدخر (ريال)	المبلغ اللازم ادخاره للوفاء بالمصاريف السنوية
٤٠٠٠٠	٤ ٪	١٠٠٠٠٠٠
٤٠٠٠٠	٥ ٪	٨٠٠٠٠٠
٤٠٠٠٠	٨ ٪	٥٠٠٠٠٠

ويمكن وضع ما ورد في الجدول في صيغة معادلة على النحو التالي:

المصاريف في السنة = س

المبلغ اللازم ادخاره = ص

نسبة الاستهلاك ٪ = ن

إذاً

$$س = \frac{ص}{ن} = \text{________} \text{ ريال}$$

وكذا لحساب عدد السنوات التي يكفيها ما تم ادخاره عند الإنفاق بنسبة معينة على النحو التالي.

المبلغ اللازم ادخاره = ص

المصاريف في السنة = س

عدد السنوات = ع

إذاً

$$ع = \frac{ص}{ع} = \text{________} \text{ سنة}$$

وحتى تعرف أين تقف فتعال نستعرض ما أورده السيد / روبرت كيوسكي في كتابه "الأب الغني والأب الفقير" من تعريف للثروة أيضاً ، فقد عرف الثروة من مقالة للسيد / "فوللر" بالتالي :

الثروة هي: كم من الأيام القادمة يكفيني أن أعيش لو توقفت عن العمل .

وأنا بدوري أطرح السؤال عليك، كم يوماً أو شهراً أو سنة يمكنك أن تعيش على ما قمت بتوفيره لو توقفت عن العمل ؟

إنه سؤال هام ومصيري وعلى ضوء إجابتك للسؤال عليك أن تعيد حساباتك وتراجع عاداتك في أسلوب الحياة، إن العادات التي يمارسها الفرد تحدد مستقبله في كل نواحي الحياة.

إن كثرة المال وحدها لا تكفي دون أن يتمتع المرء بثقافة مالية وعادات تجنبه أن يعيش يومه على حساب غده متذرعاً بمقولة أنفق ما في الجيب يأتِك ما في الغيب، إن السماء لا تمطر ذهباً، ولا بمقولة امرئ القيس عندما بلغه مقتل أبيه " إذ قال اليوم خمر وغداً أمر " وهذا القول أفقده ملك أبيه .

إن النابهين والمثقفين ماليّاً والأثرياء ، يعملون على امتلاك الأصول التي تولد دخلا منهمرا على مدار الساعة في حساباتهم.

لذا تقدر ثرواتهم بمقدار المال الذي تولده الأصول والتي بسببها يعيش المرء فيهم ما كتب له أن يعيش من سنوات قادمة في أمان من العوز.

الثروة هي ما يفيض من تدفق نقدي من كفة ميزان الأصول بحيث ترجح على ما يخرج من محفظتك وحسابك من كفة الخصوم .

وحتى نسهل ونعمق فهم تعريف الثروة الذي هو عدد الأيام التي تعيش على ما يتولد من الأصول .

فهب أن هناك إنساناً ما، مقدار المال الذي يتولد من كفة الأصول لديه يقدر بألفي ريال في الشهر، وأن نفقاته الشهرية تبلغ أربعة آلاف ريال ، فما هو مقدار ثروة هذا المرء ؟

وفقاً لتعريف الثروة السابقة فإن هذا المرء لديه ما يكفي أن يعيش لمدة ١٥ يوماً.

والمعادلة لحساب ذلك هي: الدخل المتولد من كفة الأصول مقسوماً على نفقاته في



الشهر

$$= \frac{\text{الدخل من كفة الأصول في شهر}}{\text{النفقات في شهر}}$$

$$= \frac{٢٠٠٠}{٤٠٠٠} = \frac{١}{٢}$$ شهر أو خمسة عشر يوماً.

وعليه فكلما زاد التدفق النقدي في كفة الأصول ، زاد عدد الأيام التي يعيشها هذا المرء ، وعندما يبلغ التدفق النقدي من كفة الأصول مبلغ أربعة آلاف ريال سيصبح التدفق النقدي من كفة الأصول يسد حاجته لشهر كامل، وبهذا يصبح ثريّاً، ولو انقطع عن العمل وتوقف الراتب فإن ما يحصل عليه من كفة الأصول يجعله يعيش بأمان اعتماداً على الله ثم على ما تولده له كفة الأصول من دخل .

إن النجاح في زيادة التدفق النقدي من كفة الأصول هو الطريق إلى الثراء وإلى الاستقلال المالي .

وعليك العمل على زيادة التدفق النقدي الذي تولده كفة الأصول وإعادة استثمار ما يتولد من الأصول في زيادة الأصول ليزداد التدفق النقدي ويتعاظم .

وكلما عملت على جعل نفقاتك أقل من التدفق النقدي الذي تولده الأصول فسوف تزداد ثراءً. وبهذا ستحصل على مزيد من الدخل المتولد عن موارد غير موارد مقاضاة وقتك بالمال " الوظيفة " .

مما تقدم نذكر أن :

يبتاع الثري (المثقف ماليّاً) أصولاً .

أما غير المثقف ماليّاً " الفقير " فيكتفي بالنفقات.

وفي المقابل فإن الطبقة الوسطى " كبار الموظفين " يمتلكون الخصوم ظنّاً منهم أنها أصولٌ.

من هنا تعال إلى مزيد من الثقافة المالية التي منها وبها تحدد وتقتطف ثمار بلوغ يوم حريتك المالية ، وتتنفس حرية العتق من عبودية الراتب .



الطريق إلى يوم حريتك المالية

إنـه منعطفٌ بارز وهام في حياتك ذلـك اليوم الذي تنال فيه حريتك المالية ، تخيل كيف تستطيع أن تعيش الحياة كما تريد أنت لا كما يجب أن تعيشها؟.

يوم حريتك مالية حلم جميل ، ذلك يعني أن تسـتحم بأشـعة الشـمس وأنت جالس على الشـاطئ أن تقضي أجمل اللحظات الروحانية بين مكة والمدينة أن تصل ما منعتك ظروف العمل أن تصـله، أن تخصـص وقتاً أطول للتواصل مع الله، أن نستمتع بالقراءة النافعـة ، أن تعمـل أموراً كانت ظروف العمل والركض لتأمين الوصـول إلى يوم حريتك المالية تحد من عملها .

إن الوصـول إلى تحقيق اسـتقلالك المالي ، يتطلب ثقة بنفسك ووضوحاً في الهدف وامتلاك فلسفة مالية تعضد وتدعم الوصول إلى استقلالك المالي.

دعنا نسأل ما هو الاستقلال المالي؟ أو ما هو يوم حريتك المالية؟

إن يوم الاستقلال المالي هو ذلك اليوم الذي يصبح لديك ما يكفي من المال لتعيش نمط الحياة الذي تريده دون الحاجة إلى أن تعمل لتكسب مزيداً من المال.

تق أنك إن أردت أن تغير ما حولك فلا بد أن تغير أولاً نفسك ، وإذا أردت أن تحقق الأفضـل فلا بد أن تكون ذاتك هي الأفضـل أيضـاً إن ما هو أمامك وما هو خلفك لايعد شيئاً ذا بال مقارنة بما هو قابع داخل نفسك .

إن كثيراً من الناس يلقي باللوم ويتذمر من الأرض والسماء ، فيذم الطقس أو يلقي باللـوم على رئيسـه في العمل، وأحياناً يتعذر بأنه ولد في عائلـة فقيرة ، وكل هذه أعذار واهية ولن تغير من واقعك، وهذا مصداق لقوله تعالى :

﴿إِنَّ اللَّهَ لاَ يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُواْ مَا بِأَنْفُسِهِمْ﴾[1] .

من هذا جاء القول " نفس عصام سدوت عصاماً " لذا عليك أن يكون أول استثمار إذا ما أردت أن تكون ثرياً أن تستثمر في بناء ذاتك ، إن كل الذين يطورون ثروة حقيقية

---

(١) سورة الرعد جزء من الآية ١١.

يبدؤون دائماً بتطوير أنفســهم، إنهم يقرؤون ويطلعون إنهم يعملون دائماً وباستمرار في تطوير أنفسهم .

وعليك أنت إذا ما أردت الوصول إلى حريتك المالية أن تقضي أطول فترة ممكنة في تطوير ذاتك بحيث لا يتبقى لديك وقت لانتقاد الآخرين.

عليه إذا ما أردت أن تكون ثريّاً وإذا ما أردت أن تصل إلى يوم حريتك المالي فعليك أن تحافظ على طريق الاستثمار في ذاتك.

اجعل من نفسـك أفضـل ما يمكن في امتلاك الثقافة المالية عن الأعمال والتجارة والاسـتثمار. شق لنفسك برنامجاً وثق من أنك سـتكون غداً أفضل من الأمس وأنك في كل سنة أكثر معرفة بالشئون المالية من السنة الماضية.

واسـتمراراً لعرض بعض المفاهيم الهامة التي تصـب في تطوير الذات. تعال نمضِ معاً في رحلة الحياة بشكل عام وفي الحياة والشئون المالية بشكل خاص .



مفاهيم هامة:

أهمية الفعل:

إن أقوى سبيل لتشكيل حياتنا هو أن نحمل أنفسنا على القيام بالعمل. والفرق في النتائج التي يحصل عليها الناس يأتي من الطريقة المختلفة التي قاموا فيها بالعمل مقارنة بالآخرين. جوهر المسألة هو أن علينا أن نسيطر على أفعالنا المستمرة إذا كنا نريد أن نتولى زمام المبادرة في حياتنا[1].

- ما هي الكلمة التي تحرك الدنيا ؟

قد تستغرب هذا السؤال ولكن إذا عرفت الجواب فستدرك قيمة هذه الكلمة إن الكلمة التي تحرك الدنيا هي " العمل أو الفعل "Action .

وقد جاء مدح العاملين في القرآن حيث قال الله تعالي :

﴿وَقُلِ اعْمَلُواْ فَسَيَرَى اللّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ﴾[2]

إن القول بدون الفعل لن يغير الواقع المعيش، إن الأحلام بدون عمل ستظل سراباً وتخيلات تسرق سنوات العمر ما لم يتم تحويلها بالفعل والعمل إلى واقع محسوس .

إن الله ذم الشعراء لماذا؟ لأنهم يقولون ما لا يفعلون استمع إلى قول الله تعالى :

﴿وَأَنَّهُمْ يَقُولُونَ مَا لَا يَفْعَلُونَ﴾[3].

إن الأحلام بدون فعل تجارة المفلسين في الحياة .

يقول الشاعر :

إذا كنت ذا رأي فكن ذا عزيمة

فإن فساد الرأي أن تترددا[4]

إن التردد والتسويف هما القاتلان للفرص، فكم فرصة مرت عليك في حياتك

---

(١) من كتاب «أيقظ قواك الخفية».

(٢) سورة التوبة: آية ١٠٥.

(٣) سورة الشعراء: آية ٢٢٦.

(٤) للخليفة المنصور: عبدالله بن محمد بن علي بن عبد الله بن عباس.

وترددت في فعلها فذهبت أدراج الرياح .

ألا ترى كثيراً من الناس وقد يكون منهم أبوك أو قريب لك وقد تكون أنت ، يتذكر أيام زمان ويقول " والله الأراضي كانت رخيصة ، لقد كانت الفلوس عندي ، لو اشتريت لأصبحت من أصحاب الملايين "

وهذا الكلام صحيح وذلك كله يعود إلى سببين أولهما انعدام الثقافة المالية والآخر التأجيل والتردد وانعدام الأهداف المحددة في الحياة .

ألا تتذكر ما تم إيراده سابقاً ؟ ٢ ٪ من الناس فقط من يفكرون ، ٣ ٪ يعتقدون أنهم يفكرون ، ٩٥ ٪ يموتون لو فكروا . فمن أي الفئات أنت؟

هل سمعت هذه العبارة " مع الخيل يا شقرا " إنها عبارة مغزاها اتباع كثير من الناس لسياسة القطيع.

بعد كل هذا إذا أردت النجاح فاقرن القول بالفعل وإياك والتسويف والتأجيل فهما القاتلان للفرص.

يضاف إلى كل هذا عاداتك التي ترسخ في ذهنك الباطن في سني عمرك ، دون أن تعيرها ما تستحقه من الانتباه ، ولذا سنعرض لها .

أهمية العادة :

- يكون الناس عاداتهم والعادات تحدد المستقبل !

إن العبارات التي تمسك بتلابيبك اليوم وغداً، هي نتاج لكل الزمن الممتد من يوم ولادتك حتى يومك الحاضر ، إن العبارات التي تسمعها من أمك وأبيك الإيجابية والسلبية تصبح مع مرور الأيام جزءاً من معتقداتك في الناس والحياة ، إنها تظل دفينة في عقلك الباطن، إن الكتب التي تقرؤها وكذلك البرامج والأفلام التي تشاهدها، وكذلك المحيط الذي تعيش فيه من الزملاء والأصدقاء كل ذلك يسهم في صنع عاداتك.

وعاداتك تصنع مستقبلك ، إنك لتجزم أن فلاناً من الناس لن يصير إلى الثراء، إذا كان من عاداته إهدار وقته دون فائدة تعود عليه، إذا كان يعيش على الدين والاقتراض

إذا كان يؤمن بالمقولة " أنفق ما في الجيب يأتك ما في الغيب " ويطبقها إذا لم يلزم نفسه بتوفير جزء من دخله مهما كان ذلك الجزء بسيطاً.

ولذلك قيل إذا أردت أن تعرف مستقبل فلان من الناس ، فانظر إلى عاداته فبمعرفة عاداته يمكنك أن تتنبأ بمستقبله .

ولذلك قيل " جودة الثمار تعرف من بواكيرها ".

إن عاداتك هي التي تحدد مستقبلك فإذا أردت أن يكون لك مستقبلٌ مشرق، المستقبل الذي تطمح إليه وتتمناه ، فاعمد إلى عمل قائمة إحصائية بكل ما يسهم في صنع عاداتك ، راجع تلك القائمة ونمِّ ما هو إيجابي وطوره وغير ما هو سلبي ويجرك إلى الوراء .

إذا أردت أن تعيش المستقبل الذي تتمناه، فعليك كسر المرآة الخلفية التي ترى فيها العادات السلبية ، بعد ما قررت ما يجب فعله لتغيير كل العادات السلبية وهذا يعني أنك اتخذت قراراً بزاوية ١٨٠ درجة لتغيير كل السلبيات في حياتك .

عليك أن تدرك أن الإجراءات التي تتخذها يوميّاً تتشكل تدريجيّاً لتصبح عادات جديدة فعاداتك هي التي تحدد مصيرك في النهاية ، إن بناء الشخصية هو نتاج أمور مترتبة بعضها على بعض وقد تم التعبير عنها كالتالي : عندما تزرع فكرة تجني عملاً وعندما تجني عملا فإنك تزرع عادة وعندما تزرع عادة تجني شخصية وعندما تزرع شخصية فإنك تجني مصيرك، وخلاصة القول (أن عاداتك هي التي تحدد مصيرك).

وإليك طرفاً من عادات الناس الناجحين :

- الناس الناجحون من عاداتهم عمل بعض الأمور التي لا يرغبون في فعلها .

ماذا تعني لك هذه العبارة، تلك تعني القيام بما يتطلبه الوصول إلى غاية ما ولو كانت تلك الغاية تتطلب الالتزام والتعود على أمور قد لا تحبها النفس .

فعلى سبيل المثال الناس الناجحون العصاميون يختلفون تماماً عن الأشخاص الآخرين في تعاملهم مع كل من الوقت والمال والحياة .

إن الناس الناجحين يضعون لهم أهدافاً محددة وخططاً للوصول إلى تلك الأهداف.

- إن النـاس النـاجحين يقرؤون يوميًّا في جميع نواحي العلوم والمعارف ، وبالأخص في العلوم التي ستساعدهم في الوصول إلى أهدافهم المحددة.
- إن الناس النـاجحين يطرحون على أنفسهم أسئلة ومنها ما الأمر الذي ينبغي علي أن أكون ممتازاً فيه بشكل مطلق حتى أصل إلى الأهداف التي رسمتها أمام عيني؟
- إن النـاس النـاجحين يملكون همة وعزيمة عالية وثقة في النفس تنقلهم من التفكير الإيجابي إلى المعرفة الإيجابية ومن التمني والتشوق إلى المعرفة الفاعلة .

إن ثقافته المالية وما ينبثق من داخل ذاته يجعله يتحدى الصعاب ، حتى ولو خسر مالاً أو مشروعاً لسبب من الأسباب فإنه يملك من العزيمة والمعرفة المالية ما يمكنه من البدء من الصفر المرة تلو الأخرى والرجوع إلى ما هو أفضل مما كان عليه .

إنهم يعتبرون نتاج ما يقومون به على أنها مخرجات فقط فيتعلمون من مخرجات ما يقومون به للارتقاء إلى الأفضل، إنهم ينظرون إلى المخرجات السلبية على أنها مخرجات وعلى أنها الطريق السريع للنجاح.

هؤلاء هم الناس الناجحون فماذا أنت فاعل ؟ لتكون ضمن الناجحين .

إن الناجحين يهتمون بالوقت فتعال نبحث أهمية الوقت.

أهمية الوقت :

ماذا يعني لك الوقت ؟

يقول الرسول صلى الله عليه وسلم في الحديث : " **لا تزول قدما عبد يوم القيامة حتى يسأل عن أربع ، عن عمره فيمَ أفناه، وعن جسده فيمَ أبلاه، وعن ماله من أين اتخذه وفيمَ أنفقه، وعن علمه ماذا عمل به** "(1) .

فهل أعددت لكل سؤال جواباً ! وما سنتناوله في هذا المقام هو السؤال عن عمرك فيم أفنيته ؟ فما هو عمرك؟ وما هو الوقت ؟ وما هي الحياة إجمالاً ؟

يقول شوقي :

دقات قلب المرء قائلة له … إن الحياة دقائق وثوانِ

(١) رواه الطبراني.

فارفع لنفسك بعد موتك ذكرها فالذكر للإنسان عمر ثانٍ[1]

إن عمرك هو عدد الثواني والساعات والأيام والسنين التي عشتها فإذا أدركت هذه الحقيقة فهل عمرك رخيص إلى الدرجة التي يذهب معها هباء دون مردود ؟ وطالما أن عمرك هو عدد الثواني التي عشتها ، فإن وحدات قياس عمرك هي الثواني فهل أحسنت استغلالها ؟

ويا ليت شعري لو أن ضياع ثواني العمر يقتصر على ما فات من الحياة الدنيا ، لكن هناك يوم تشيب فيه الولدان وفيه تسأل عن ثواني عمرك فيمَ أفنيتها ؟

إنه لأمر هام وجلل.

إن أوقات المسلم مليئة بالمحطات التي تذكره بأهمية الوقت ، فهناك الصلوات الخمس التي تنتظم آناء الليل وأطراف النهار ، وهناك رمضان والحج وعيدهما وكلها محطات تذكرك بالوقت وبانصرام الأيام والليالي والسنين .

هناك حقائق عن الوقت ينبغي عليك معرفتها وإليك طرفاً منها:

- الوقت ثابت ولا يمكن زيادته أو نقصانه وعليه فإنه يمضي بإيقاع ثابت لا يمكن تغييره.
- إنك تحدد جودة حياتك بطريقة استغلالك لساعات حياتك
- إنك تعبر عن قيمك وقناعاتك الحقيقية بالطريقة التي تقضي بها وقتك
- إنك على مدار حياتك تعقد سلسلة من المقايضات تقايض وقتك نظير النتائج وعوائد حياتك.
- الوقت لا يمكن ادخاره فالوقت لا يمكن إلا أن ينفق وخلاصة القول أن لك مطلق الحرية في تحديد كيف تنفق وقتك وأنت بذلك تصنع مستقبلك

وفي هذا الصدد بهرتني العبارة التالية عن جزيئات الوقت حيث تقول:

- في الثانية أزرع تسبيحة.
- وفي الدقيقة أزرع فكرة.
- وفي الساعة أزرع عملاً.

---

(١) الشاعر: أحمد شوقي.

ونحن نتكلم عن الثروة، فإن الوقت هو أهم وأنفس عملة تملكها، لقياس ثروتك.

لقد درج الكثير على استخدام عبارة إدارة الوقت ، والصحيح أن الوقت لا يمكن إدارته فما نديره حقّاً هو الشيء الذي نستطيع أن نسيره للوجهة التي نريدها، ولعلمنا بأن الوقت سيمضي وأن الليل والنهار سينقضيان ، وأن الشمس تجري لمستقر لها.

حيث يقول الله سبحانه وتعالى : ﴿**وَالشَّمْسُ تَجْرِي لِمُسْتَقَرٍّ لَّهَا ذَلِكَ تَقْدِيرُ الْعَزِيزِ الْعَلِيمِ**﴾[1].

إذا كانت إدارة الوقت خارج مقدرتك، فماذا يمكنك أن تعمل ؟

إن ما يمكن عمله هو إدارة الأحداث أو الجزئيات التي تقع في الوقت ، إنك تستطيع أن تتنبأ بمستقبل المرء من خلال ملاحظتك لمدى عنايته باستغلال وقته .

إن طول الوقت وقصره ليس مهمّاً بقدر أهمية ماذا تعمل في الوقت المتاح لك.

إن الناجحين في الحياة يعتبرون أن الوقت أهم عملة فيعمدون لمراعاة ثلاثة أمور للاستفادة القصوى من الوقت .

١ - الناجحون يحافظون على أوقاتهم فلا يدعونها تُهدر دون استغلالها بما ينفع.

٢ - إنهم يحمون أوقاتهم من تدخل الآخرين وفوق ذلك فهم ينطلقون في أفعالهم وعيونهم على النتائج.

إنهم يدركون أن الافكار تولد المشاعر، والمشاعر تقود إلى الأفعال، والأفعال تؤدي إلى النتائج.

ويمكن صياغة ذلك في المعادلة التالية:

الأفكار ← المشاعر ← الأفعال النتائج

٣ - إن الناجحين يستفيدون من أوقاتهم بترتيب أعمالهم اليومية وفقاً لأولوية وأهمية كل عمل فهم يبدؤون بالأهم ولا ينتقلون إلى ما يليه إلا بعد الانتهاء منه تماماً.

إن الناجحين يدركون أن التسويف وتأجيل عمل اليوم إلى الغد هو السارق الحقيقي للفرص، إن الوقت أهم عملة في حياتهم، بل إن الوقت أغلى بضاعة، فماذا أنت صانع لجعل تلك العملة تعمل لمصلحتك؟

---

(١) سورة يس: الآية رقم ٣٨ .



أهمية ذاتك لذاتك :

لقد بدأت حياتك من زمن دون اختيار منك ونسبت إلى أبوين وسميت اسماً دون موافقتك، فإلى متى تسير على الدرب دون أن تكون لك كلمة ورأي فيما يحدث في حياتك؟

لقد بدأت حياتك منذ زمن ، فهل أنت على الطريق الصحيح ؟ هل ما يجري في حياتك يتفق مع ما تريد ؟

إن كل يوم جديد يعطيك فرصة لتبدأ حياة جديدة كما تريد ، فلم تترك فرصة بزوغ يوم جديد تضيع عليك ؟

إن عليك أن تدرك أن ما ستكون عليه ذاتك هو أهم بكثير مما ستحصل عليه من مال أو جاه ، وعليه فإن السؤال الذي يتوجب عليك طرحه على ذاتك هو ماذا ستكون أنت ؟ لأن ما ستكون عليه ذاتك له تأثير كبير على ما تحصل عليه .

إن عليك أن تدرك أنه كي تغير ما حولك فعليك أن تغير ما بداخلك ، وأنك إذا أردت أن تكون سعيداً وغنيّاً فعليك أن تعمل في تطوير ذاتك أكثر مما تعمل في مهنتك . وحتى تحصل على أكثر مما تملك ، فعليك أن تجعل من ذاتك أكثر مما هي عليه .

هل قرأت قاعدة الفعل ورد الفعل " لإسحاق نيوتن " لكل فعل رد فعل مساوٍ له في المقدار ومعاكس له في الاتجاه . هذا في علم الفيزياء ، لكن في حياتك وحياة كل إنسان يمكن تحويره وبصيغة أخرى " لكل فعل عواقبه " .

وانطلاقاً من ذلك فهل سمعت بما تقوله قاعدة ٩٠ ٪ / ١٠ ٪ تقول هذه القاعدة .

إن ١٠ ٪ من حياتك فقط ناتج عما يحدث لك بفعل الآخرين ولكن ٩٠ ٪ من حياتك ينتج عما تقوم به من رد فعل على ما يحدث لك، لا ما يفعله بك الآخرون .

ماذا يعني هذا ؟

هذا يعني أنك لا تملك التحكم في نسبة ١٠ ٪ مما يحدث لك في الحياة ، فعلى سبيل المثال أنت لا تستطيع أن تتحكم في وصول صديق لك متأخراً عن موعد كنت في

انتظاره. وكذا فأنت لا تستطيع تحديد موعد وفاتك أو التحكم به.

وفي المقابل فإنك تملك ٩٠ ٪ من رد فعلك لما يحدث لك وتتحكم به فبإمكانك أن تقابل صديقك باشّاً رغم تأخره وكذا يمكنك أن تعمل لآخرتك وكأنك تموت غداً.

فإن الموت ليس اختياراً إنه مكتوب علينا تماماً مثل الحياة يقول الله سبحانه وتعالى: ﴿كُلُّ نَفْسٍ ذَآئِقَةُ الْمَوْتِ﴾[1]

إن مكانك الذي تقف عليه على طريق الحياة عند ملاقاة الموت ليس مهمّاً بقدر ما أن تلقاه وأنت على الطريق الصحيح.

إنك تحتاج أن تسأل نفسك الأسئلة التالية :

- من أنا ؟
- أي نوع من الأشخاص عليَّ أن أكون لكي أنجز كل ما أريد ؟
- لماذا أنا هنا ؟
- إلى أين أنا ذاهب ؟
- ماذا أريد من ذاتي لذاتي ؟
- هل أنا أسير على الطريق الصحيح ؟
- ما غايتي في الحياة ؟
- هل وضعت لذاتي أهدافاً محددة ؟
- ما هي أهدافي ؟
- كم أنجزت من تلك الأهداف ؟
- هل أنا أطور ذاتي بشكل مستمر لتحقيق أهدافي ؟
- ما مقدار ما أقوم به من أعمال كرد فعل لما يحدث لي ؟

عليك أن تعمل بشكل مستمر لتطوير ذاتك بحيث لا يتبقى لديك وقت لانتقاد الآخرين.

إن ما تحصل عليه بما تحقق من أهداف أقل أهمية بمقدار كبير مما ستصبح عليه ذاتك وإن ما تصبح عليه ذاتك هو الأهم.

هناك مقولة استوقفتني كثيراً ووددت مشاطرتك إيا ها .

---

(١) سورة العنكبوت: الآية رقم ٥٧.

تقول تلك العبارة :

عليك أن تهتم بذاتك لأجلي ،على أن أهتم بذاتي لأجلك .

أعر هذه العبارة تفكيرك، وتذكر أن مكانك الذي تقف عليه على طريق الحياة عند ملاقاة الموت ليس مهمّاً طالما أنك تسير على الطريق الصحيح في جميع شئون حياتك.

وتذكر قول الله سبحانه وتعالى :

﴿كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ رَهِينَةٌ﴾(١).

إن لنفسك عليك حقّاً ولربك عليك حقّاً فأما حق ربك عليك فهو أن تعبده على بصيرة حتى يأتيك اليقين.

وأما حق نفسك عليك فأعظم هدية تهديها من ذاتك لذاتك هي الاهتمام بذاتك لذاتك ، ومن ذلك الاهتمام أن تعتق نفسك من عبودية المادة بكل أشكالها، وتخلص عبوديتك لله رب العالمين .

ولتحقيق ذلك عليك أن تحدد يوم حريتك المالية، وأن تصنع الخطط لتحقيق ذلك الهدف. لتعيش حرّاً من ضغوط المادة وعبودية الراتب.

إن عليك أنت وحدك مسؤولية نيل ماتريد وعليك وحدك تقع مسؤولية الإخفاق في الوصول إلى ماتريد وتعال تدبر قول الله سبحانه وتعالى: **﴿وَيَزِيدُ اللَّهُ الَّذِينَ اهْتَدَوْا هُدًى﴾**، وكذلك قوله تعالى: ﴿فَلَمَّا زَاغُوا أَزَاغَ اللَّهُ قُلُوبَهُمْ﴾، ففي كلتا الآيتين الجزاء مترتب عليك.

وتعال إلى هذه القصة في أهمية الحث على مداومة تطوير الذات والمنقولة من كتاب عليك أن تفوز للسيد/ شيف كيرا.

اشحذ نفسك

عمل "جون" قاطعاً للأخشاب في إحدى الشركات لخمس سنوات، ولكنه لم يحصل على علاوة واحدة قط. وعينت الشركة "بل" الذي حصل على علاوة في غضون عام واحد. فكره "جون" حصول "بل" على علاوة بعد عام واحد من تعيينه، ودخل على

---

(١) سورة المدثر الآية رقم ٣٨.

رئيسـه في العمل ليتحدث إليه. فقال له رئيسـه: "ما زلت تقطع نفس عدد الأشجار التي كنت تقطعها منذ خمس سـنوات، وشركتنا لا تحفل سوى بالنتائج، ويسعدها أن تعطيك عـلاوة إذا زادت إنتاجيتـك"، فعاد "جون" إلى عمله، وشـرع في العمل بكد، ولسـاعات أطول، ومع هذا لم يتمكن من قطع عدد أكبر من الأشـجار، فذهب "جون" إلى رئيسـه في العمل وأطلعه على مشكلته. فاقترح عليه الأخير أن يستشير "بل" قائلاً: "ربما يكون "بل" على علم بشيء نجهله وأنا وأنت"، وسأل "جون" "بل" كيف استطاع قطع المزيد من الأشـجار، فأجابه "بل": "بعد كل شـجرة أقطعها أسـتريح لبضـع دقائق وأشـحذ فأسي، فمتى كانت آخر مرة شحذت أنت فيها فأسك؟"

ومن هذا السياق، فدعني أسألك الأسئلة التالية:

- ما هو آخر كتاب قرأته؟
- ما هي آخر محاضرة حضرتها؟
- ما هي كتبك المفضلة؟
- ما هي آخر دورة حضرتها؟
- ما هو كتابك المفضل؟

إن هذه أسئلة جوهرية، وما لم يكن جوابك بالإيجاب على كل منها فإنك تفتقر إلى العمل لتطوير ذاتك.



يوم حريتك المالية

١ – هل أنت جاد لتحقيق يوم حريتك المالية ؟

خلال وضعي لمادة هذا الكتاب ذكرت مراجع أدت إلى إثراء ثقافتي المالية وكذا إلى تغيير كثير من المفاهيم المخطئة في ذهني عن الفلوس والمال ونمط الحياة ، ودعني أطرح عليك الأسئلة التالية :

١ –هل اقتنيت تلك الكتب ؟

٢ –هل فكرت في اقتنائها ؟

إذا كان جوابك بالإيجاب على السؤال الأول ، فأنت حقّاً جاد وتتمتع بصفات حب التغيير ، وستحقق الوصول إلى حريتك المالية إذا ما قرنت القول بالعمل .

أما إذا لم تقتنِ أيّاً من تلك الكتب ولم تفكر في اقتنائها فأنت تحتاج إلى وقفة جادة مع ذاتك إذا كنت حقّاً راغباً في الوصول إلى يوم حريتك المالية .

إنه لا يكاد أن يوجد فرق بين من تعلم أن يقرأ ومع ذلك فهو لا يقرأ شيئاً وبين إنسان أمي لم يتعلم القراءة.

إن الله خلق الإنسان وميزه عن سائر المخلوقات بالعقل ، وأعطاه مع نعمة العقل حرية الاختيار .

كل إنسان أعطي خيارين في حياته ، وأول الخيارين أن تكون أقل مما يمكن أن تكون، أن تكسب أقل ، وتعيش أقل ، وتقرأ أقل ، وتفكر أقل ، وتختار عدم الانضباط ، وتميل إلى الكسل وحياة التراخي ، أن ترضى بالقليل من الكثير أن تحلم بدون فعل أن تتمنى على الله الأماني .

كل هذه الاختيارات تؤدي إلى حياة فارغة ، هذه الخيارات تجعل الحياة خالية من الهمة للسعي إلى معالي الأمور فهل ترضى لنفسك هذه الاختيارات وهذه الحياة؟.

أما الخيار الثاني فهو أن تكون عكس ما تم ذكره من خيارات في الخيار الأول ، أن تكون كل ما يمكنك أن تكون ، أن تقرأ باستمرار ، أن تنمي ثقافتك المالية ، أن تكسب

قدر ما يمكن كسبه ، أن تعطي قبل أن تأخذ وأن تشرك الآخرين فيما تكسب ، أن لا تعيش لنفسك فقط ، أن تجاهد وتنتج وتنجز كل ما يمكنك فعله .

أن تعمل أو لا تعمل ، أن تكون أو لا تكون ، أن تكون أقل أو أكثر فذلك بخيارك فماذا تختار؟

٢ – هل تحقيق يوم حريتك المالية يعني وجوب تركك لمهنتك الحالية؟

إن تاريخ أحرار الرجال لم يكتب قط بالمصادفة ولكن بإرادتهم " باختيارهم هم " ديوايث د إبزنهاور .

في جنبات هذا الكتاب ذكرت ما دار مع بعض زملاء المهنة وبالتحديد عند سؤال كل منهم " متى ستترك مهنتك الحالية " أو العمل مع الشركة ، أو بصيغة أخرى متى ستنال حريتك من عبودية الراتب ؟

لقد كانت الإجابة بالإجماع أن كل واحد منهم أجاب أنه لن يترك العمل وسيستمر في العبودية للراتب حتى بلوغ السن المقررة للتقاعد ، وهي بلوغ ستين سنة !

ماذا يعني هذا ؟ إن كل ما يمكن أن تستشفه من الإجابة بالاستمرار حتى سن الستين عاماً ، إن الإجابة مدفوعة بأمرين الأمر الأول عدم وجود أهداف محددة، أما الدافع الثاني فهو شعور الخوف والركون إلى الأمان الوظيفي .

ودعني أسألك أن تسأل نفسك ما هي الضمانات التي لديك حتى تجعلك تركن إلى خيار الاستمرار في العمل حتى سن التقاعد ؟

والإجابة البدهية لهذا أن لا ضمانات تملكها أنت يمكن الوثوق بها أو الاعتماد عليها ، بل على العكس إن قرار الاستمرار حتى سن التقاعد هو مجازفة غير محسوبة وغير مضمونة على الإطلاق وبالأخص لأولئك الأشخاص الذين يعتمدون على الراتب فقط في تأمين مصاريف متطلبات شئونهم الحياتية .

لقد تم سؤال زملاء المهنة السؤال التالي لو توقفت عن العمل لأي سبب من الأسباب فكم يوماً أو سنة يكفيك ما ادخرته من مال لتأمين متطلباتك الحياتية ، لقد كانت

إجاباتهم مختلفة لكن ما اتضح أن لا أحد سأل نفسه هذا السؤال أو أنه خطط لما قد يأتي به الغد من احتمالات .

وها أنا أطرح عليك السؤال نفسه ، لو توقفت عن العمل لأي سبب فكم يوماً يمكنك أن تعيش على ما لديك من مال ؟

وأقترح عليك أن تأخذ ورقة وقلماً وتقوم بحساب كم يوماً أو شهراً يمكنك أن تعيش على ما لديك من مال ؟

تعالَ لنقوم بحساب كم شهراً يمكن لزيد من الناس أن يعيش على ما يملك من مال ؟

لنفترض أن زيداً يبلغ ٤٥ عاماً من العمر ، وأن ما قام بتوفيره خلال سنوات عمله موظفاً في شركة للخدمات وصل إلى مئة ألف ريال وأنه يمتلك منزلاً ، فإذا كان نمط حياة زيد وعائلته يحتاج إلى خمسة آلاف ريال شهريّاً فإن عدد الأشهر التي يمكن لزيد وعائلته أن يعيشوها على ما يملك من مال هو :

$$\text{عدد الأشهر} = \frac{\text{مبلغ ما يملك من مال}}{\text{مبلغ النفقات الشهرية}}$$

$$= \frac{١٠٠،٠٠٠}{٥٠٠٠} = ٢٠ \text{ شهراً}$$

ألا ترى أن عشرين شهراً قليلة جدّاً ، هذا مع عدم وضع نفقات للطوارئ التي قد ترفع من مصاريف الفرد فيقل عدد الأشهر التي يمكن أن يعيشها على ما ادخر .

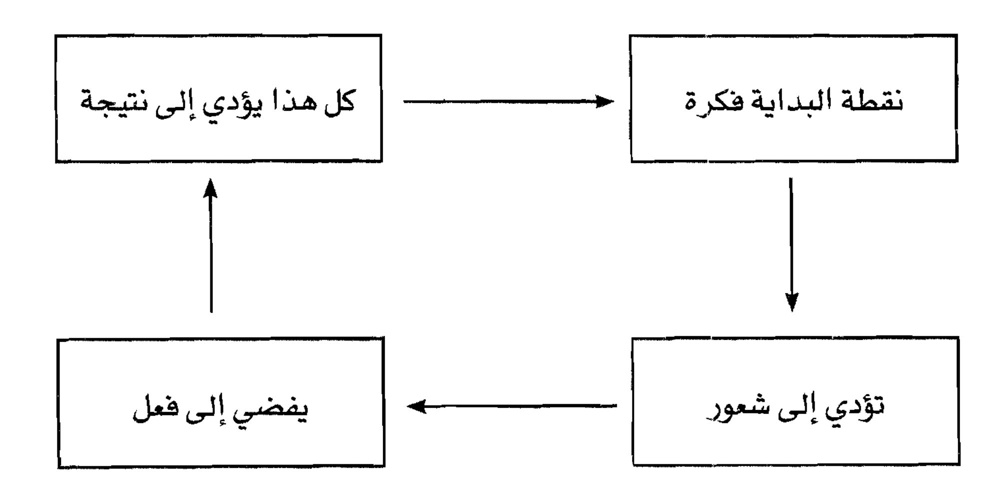
إن إيراد الحالة أعلاه وحساب عدد الأشهر التي يمكن أن يعيشها زيد من الناس على ما قام بتوفيره ، يهدف إلى إبراز أهمية الوعي بالتوفير للمستقبل ، وهذا طبقاً للقول "اعمل لآخرتك كأنك تموت غداً ، واعمل لدنياك كأنك تعيش أبداً" .

دعنا والحالة هذه نتساءل ما هو تعريف يوم حريتك المالية ؟

إن أول خطوات حل معضلة ما هو تحديد ماهية تلك المعضلة؟. وعليه فإن يوم حريتك المالية: هو ذلك اليوم الذي تستطيع فيه أن تعيش على إيرادات مواردك المالية وفقاً لنمط الحياة التي تريدها دون الحاجة إلى أن تعمل .

أليس هذا الهدف جديراً بالاهتمام ؟

إن أي مشروع أو هدف يبدأ بفكرة تتردد في الذهن ومن ثم تتحول إلى شعور وبعد ذلك يسبب الشعور إحداث فعل ليفضي كل هذا إلى نتيجة، كما في الشكل التالي:



مرات ومرات سوف تسمع من يقول إن الفلوس ليست أهم شيء في الحياة وليس هناك أكثر صحة من هذه العبارة ، ومع ذلك فإنها بكل تأكيد أكبر مؤثر في كثير من نواحي حياة كل منا .

ولتنشيط فكرك وزيادة وعيك بتأثير المال في فكرك وعقلك أدعوك للإجابة عن الأسئلة التالية:

- ما هو دخلك الحالي ؟ ________

- ما هو أعلى دخل حققته في سنة ؟ ________
- كم هو المبلغ الذي تعتقد أنه يمكنك كسبه لتعيش كما تود أن تعيش ؟

إن تحقيق يوم حريتك المالية يتطلب تغيير حواجز تراكمت في عقلك الباطن من البيئة التي تعيش فيها عبر السنين ، وهذا يتطلب أن تقرأ يوميّاً في موضوعات لتحفيز وتطوير الذات وتحضر محاضرات وتشارك في دورات عن الاستثمار والشئون المالية ، وعليك أن تغير المعتقد أو المفهوم الذي يدعو إلى المنافسة وتستبدل به الابتكار للوصول إلى امتلاك الثروة .

إن ارتفاع دخلك يرفع من معنوياتك ويؤدي إلى تنامي شعور الثقة بالنفس مما يؤدي إلى جذب بيئة جديدة من حولك .

وتعال تخيل وتصور كيف ستتغير كثيراً من نواحي وأمور حياتك لو أن دخلك السنوي أصبح فجأة هو دخلك الشهري .

- كيف ستتغير حياتك ؟
- ماذا ستؤول إلى عمله ؟
- أين ستعمل ذلك ؟

إن إيراد الأسئلة أعلاه سيزيد من تحفيز وعيك بأهمية الثقافة المالية وكذا فإن الإجابة ستعمق وترسخ مستوى متقدماً لإدراك أهمية الثقافة المالية .

وحتى ندلل على أهمية تحديد هدف أو أهداف في حياتك، مثل تحديد يوم حريتك المالية ، ومن ثم العمل على إنجاز ذلك الهدف ، تعال وتصور دخولك إلى متجر ما لشراء سلعة من ذلك المحل ، فهل يا ترى سيقوم البائع بإعطائك حسماً من قيمة السلعة التي ترغب في شرائها بدون طلب منك؟ ، إخال أن الإجابة هي لا . وعلى العكس من ذلك فإذا ما كاسرت البائع فستحصل في الغالب على حسم بنسبة معينة .

وهذا يدلل على وجوب إدراكك للحاجة إلى العمل على تحديد ما تريد وكذا العمل على تحقيقه.

إن تحديد هدف يوم حريتك المالية كما رسمته وكذا الوصول إليه يمنحك حرية

الاختيار .

فهل يا ترى الأفضل لك أن يكون لك خيار واحد أو خياران؟!.

إن وجود خيارين بكل تأكيد هو الأفضل، حيث إن الخيار الوحيد قد يضطرك إلى ركوب الصعوبات أما الخياران فإنهما سيتيحان لك اختيار أسهل وأفضل الأمرين .

إن الخيار الوحيد يجعلك في موقف رد الفعل والتعامل مع النتائج ، إضافة إلى أن الخيار الوحيد يسلبك حرية القرار بدون ضغوطات ، بل ويسلبك حرية القرار ويعطيه للآخرين.

ها وقد بلغت تحقيق الهدف بالوصول إلى يوم حريتك المالية كما رسمته لنفسك فهل يتوجب عليك ترك مهنتك التي كانت رافداً في تحقيق الوصول إلى يوم حريتك .

أنت هنا رئيس نفسك والقرار ١٠٠ ٪ قرارك فإن أردت أن تستمر فسوف تستمر لأنك ترغب وتفضل أن تستمر في مهنتك ، وليس استمرارك في مهنتك لأنك يجب أن تستمر لأن ظروفك الاجتماعية والمالية هي التي تملي عليك ذلك وليست رغبتك .

ألا يستحق هذا الخيار أن يبذل الجهد للوصول إليه ؟

إنه بحق يستحق وليت كلاً منا يملك هذا الخيار في سن مبكرة.

إن بلوغ وتحقيق الوصول إلى يوم حريتك المالية والعتق من العبودية للراتب يحتاج إلى تطوير الذات في نواحٍ عدة، من النواحي المالية وهذا ما سأتناوله تباعاً.



مركزك المـــالي

قد يتبادر إلى ذهنك من عنوان " مركزك المالي " أن ذلك مقصورٌ على الشئون المالية ، لكن الأمر أوسع وأعم من ذلك .

إن ذاتك هي المحور الرئيس لمستقبلك ، سواء ما كان ماليّاً وما تجاوز ذلك إلى الارتقاء بالذات في نواحٍ تشمل ثقافتك المالية وأسرتك ، وصداقاتك ومحيطك الاجتماعي ، يضاف إلى كل ذلك مفاهيمك عن المال وتنميته وما هو غائر في أعماقك نتيجة لما تلقيته من أبويك ومن مدرسيك ومن مجتمعك كل هذه الأمور هي جزء من قيمك الشاملة كفرد يؤثر ويتأثر بما حوله .

وإزاء ما تقدم تعال نتناول تلك الأمور تباعاً ، ولنبدأ بذاتك فلو حددنا مقياساً لقياس ثقافتك بمقياس من ١ — ١٠ فكم تعطي لنفسك ' هل تعطي لذاتك ٢ من ١٠ أم ٥ من ١٠ أو ٨ من ١٠ أم ماذا؟ ' حدد لذاتك الدرجة التي ترى أنها لازمة أو ضرورية لبلوغ مستوى الثقافة المالية الذي به تحقق أهدافك المالية وليكن ذلك مثلاً ٨ من ١٠ وهب أيضاً على سبيل المثال أن تقويمك لذاتك عند لحظة التقويم هو ٤ من ١٠. إذاً أنت تحتاج إلى تطوير ذاتك من مستوى ٤ من ١٠ إلى مستوى ٨ من ١٠ والسؤال: ماذا تحتاج من مهارات ومعارف لرفع مستواك إلى ٨ من ١٠ ؟

دعني أطرح عليك الأسئلة التالية :

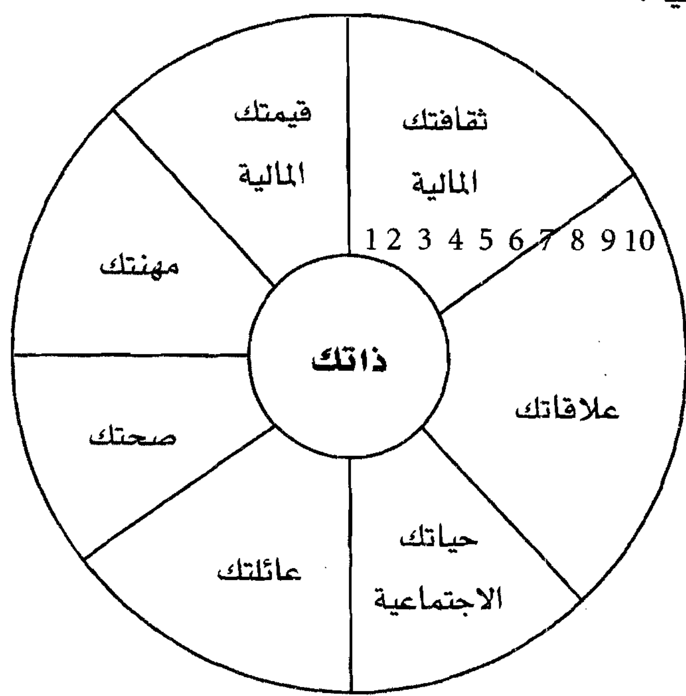
- هل أنت قارئ؟
- ماذا تقرأ ؟
- هل شاركت في دورات مالية ؟
- ما هو آخر كتاب قرأته وما هو موضوعه ؟
- هل تلقيت تدريباً ماليّاً ؟

كل هذه الأسئلة ستساعدك على معرفة وتقويم ذاتك ، وأيضاً سترسم لك طريقاً للارتقاء بذاتك .

وسيراً على نفس هذا المنوال فعليك أن تقوم ذاتك في كل ناحية من الأمور الموضحة



في العجلة التالية :



إن سبر وتقويم ذاتك في الأمور أعلاه يعد أمراً هاماً لمعرفة أين تقف؟ فبدون أن تحدد موقعك ووضعك الحالي فلن تتمكن من تحديد وجهتك وهدفك النهائي .

وهب أن إنساناً وجد نفسه في وسط الصحراء ولم يكن معه أي وسيلة لتحديد موقعه فهل يا ترى يستطيع أن يصل إلى الوجهة التي يريدها ؟

والإجابة البدهية هي لا ، لذا أضحى تحديد أين تقف في اللحظة التي بدأت فيها تقلب وجهك وبصرك في السماء متطلعاً إلى إحداث تغيير جوهري للوصول إلى المستقبل الذي تحلم به ورسمته في مخيلتك مطلباً أساسيّاً للوصول إلى ما تريد ، ومن ثم أفرغه على الورق في هدف واضح عددا ومحدد زمنا ، وكما قيل فإن تحديد المشكلة هو نصف الحل وهذا أيضاً يحتاج إلى خطط وإستراتيجيات للوصول إلى هدفك المنشود.

وإذا عدنا إلى مركزك المالي فإن كثيراً من الناس يتمنون الحصول على مال كثير بل أكثر مما يعملون للحصول عليه ، ومع ذلك فإنهم يركنون ويستكينون لأقل بكثير مما يمكنهم الحصول عليه .

إن المال هو مؤشر التوازن في حياتك وقد تسمع كثيرين يرددون بأن المال ليس أهم شيء في الحياة وهذه العبارة صحيحة ١٠٠ ٪ ولا غبار عليها ، لكن في المقابل فإن المال أو الفلوس بكل تأكيد أكبر مؤثر في حياتك، حيث إن له تأثيراً عظيماً في كل نواحي حياتك ، وعليه أدعوك للإجابة على هذه الأسئلة:

- ما هو مجمل دخلك ؟ ________________ ريال
- ما هي القنوات التي يتكون منها دخلك ؟ راتب _____ ريال

  تجارة _____ ريال

  عقار _____ ريال

  صناعة _____ ريال

  عمل فكري ـ ريال
- ما هو أكبر دخل حققته في سنة ما مضت ؟ _________ ريال
- ما هو المبلغ الذي تعتقد أنك يجب أن تكسبه لتعيش كما تحب؟ ____________ ريال
- هل دخلك من الراتب فقط ؟
- هل تنفقه قبل انتهاء الشهر ؟
- هل تعيش في ضائقة مالية باستمرار ؟
- هل لك عادات في الإنفاق تود تغييرها ؟

قم بتحليل إجابتك على الأسئلة أعلاه ، ماذا أوحت لك هذه الأسئلة ؟

هل أنت راضٍ عن وضعك المالي ؟

ماذا تود أن تفعل ؟

ماذا يجب أن تفعل ؟

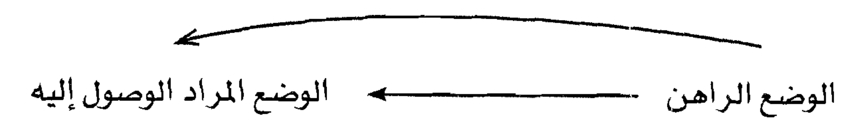
هل تنتظر أن ينزل عليك وحيٌ من السماء لتبدأ العمل لتغيير وضعك المالي ؟

إن ما هو أمامك وما هو خلفك شيء ضئيل جدّاً مقارنة بما هو داخل نفسك . إن معرفة وضعك الحالي وإدراك ذلك الوضع هو الحافز الكبير للوصول إلى ما ترغب أن

تصل إليه.

إن هنـاك مـا يمكن أن نطلق عليه مجـازاً "حافز الفجوة" وهـذا الحافز يتمثل في المسافة بين وضعك الراهن والوضع الذي حددت للوصول إليه مستقبلاً .

إن تحديـد "أين تقف؟" في لحظتـك الراهنة و"أين تريد أن تكون في المسـتقبل؟" يمدك بحافز كبير للعمل ، ولهذا كان لزاماً تحديد نقطة الانطلاق ونقطة النهاية .



وزيادة في الإيضاح فإن الفجوة بين وضعك الراهن وما تود أن تصل إليه هي عبارة عن هدف أو أهداف ، لذا يراعى ألا يكون الهدف سهلاً وكذا لا يكون صعباً أو مستحيلاً ففي كلتا الحالتين يتلاشى تأثير حافز الفجوة.

إن عليـك أن تـدرك أنه ما لم تكن تعرف أين أنت الآن فإنك لا تسـتطيع تحديد أي طريق تسـلك للوصول إلى وجهتك الثانية لذا فإن تحديد مركزك المالي في تاريخ محدد في حاضرك يغدو مطلباً أساسيّاً للوصول إلى هدفك المالي في تاريخ محدد في المستقبل.

وحتى تحدد مركزك المالي فإن عليك إجراء جرد لما تملك من أصول مادية ومعنوية وحسـية وتحديد قيمتها الإجمالية بدقة سـواء كانت تلك القيمة إيجابية أو سـلبية وبعد ذلك تحدد هدفك المالي الذي ترغب في الوصول إليه.

عليك أن تتذكر أنه ما لم يلتزم ويعزم المرء على السير بالخطوة الأولى فإن الخطوة الثانية لن تتم.

بيان الربح والخسارة :

استكمالاً لتحديد مركزك المالي فسوف نتناول ما يطلق عليه بيان الربح والخسارة أو بيان الدخل .

فعندما تسجل دخلك ونفقاتك أولاً بأول ، فستلاحظ فيما إذا كنت تحقق وفراً ماليا ًأو أن نفقاتك تزيد على دخلك وعندها يجعلك ذلك قادراً على اتخاذ قرار بتصحيح وضعك المالي .

إن ما يجب التنويه عليه هو أن يكون لك بيانان منفصلان واحد لدخلك ولمصاريفك الشخصية وبيان آخر مستقل لدخل ومصاريف عملك إن كان لك عمل .

إن عمل بيانين منفصلين لكل من شخصك وعملك ، يعطيك صورة واضحة عن كل بيان مما يمكنك من معالجة الخلل في أي من البيانين .

وإليك جانباً مما يمكن إدراجه تحت عمود الدخل "Income"

الدخل "Income" :

- الراتب
- إيجار عقارات
- عائدات أسهم
- عائدات نشاط تجاري
- عائدات نشاط صناعي
- عائدات حقوق فكرية

فكم يا ترى عائداً من العائدات أعلاه يصب ويظهر في بيان دخلك؟، أم أنك فقط تبقى عبداً للراتب. هذا ليس هو المهم ولكن الأهم ماذا أنت فاعل بعد معرفة حقيقة وضعك المالي لتحقيق ما تريد من مركز مالي في المستقبل؟.

إن من عادات الناجحين الدقة والترتيب وحسن التنظيم ، لذا وقبل الشروع في إعداد بيان الربح والخسارة لنفسك ولعملك ، وكذا إعداد بيان الموازنة لك ولعملك، عليك أن تنشئ نظاماً لترتيب وتنظيم جميع أوراقك وذلك على النحو التالي :

نظام أوراقك المالية :

إن الوقت كالسيف إن لم تقطعه قطعك ، كم مرة طالعت إعلانات لأفراد أو لمؤسسات، وشكاوى عن فقدان مستندات وشهادات وأوراق هامة؟ ماذا تعني لك هذه الإعلانات وما هو السبب وراء كل هذه الأمور التي تأخذ الكثير من الوقت والجهد والمال للبحث عنها؟ إن جميع الناجحين من عاداتهم دقة التنظيم ، إنهم يؤسسون نظاماً واضحاً ودقيقاً لكل مجال من مجالات شئون حياتهم ، وذلك النظام هو تنظيم أوراقهم ومستنداتهم المالية .

لذا أدعوك إلى تأسيس نظام ملفات لأوراقك. ابدأ بجمع جميع الأوراق المالية والدنيوية راكمها أمامك قم بتصنيفها في مجموعات افتح لكل صنف ملفّاً ، عنون كل ملف بعنوان بخط كبير ، افرز الأوراق الهامة مثل الجوازات ، الصكوك ، أوراق التأمين ، رخص القيادة ، صور الأوراق الهامة ، احفظ أصل الأوراق الهامة في خزانة ضد الحريق وزع صور الأوراق الهامة وفقاً لنوعها واحفظها مع بقية الأوراق في خزانة ملفاتك المالية .

ولتسهيل المهمة عليك أقترح تصنيف الملفات على النحو التالي :

السجلات البنكية:

- دفاتر الشيكات .
- حسابات التوفير.
- إيصالات الإيداعات.
- كشوف الحسابات .
- مفاتيح الأمانات البنكية

الفواتير :

- المنافع / ماء / كهرباء .
- التلفونات
- الإنترنت
- اشتراك صندوق البريد

المستندات القانونية:

- الوكالات
- الانفاقات المالية
- اتفاقات الشراكة
- الوصية

وثائق التأمين :

- تأمين الرخصة
- تأمين المركبة
- تأمين الحياة
- تأمين العجز
- تأمين الحريق
- تأمين الأعمال

سجلات الاستثمار

- بيان الأرباح والخسائر
- بيان الموازنة
- شهادات الأسهم
- شهادات الضمان

الزكاة والضرائب:

- زكاة المال
- زكاة الأصول

سجلات أعمال السكن :

- صيانة وترميم
- قرض البيت
- صيانة المرافق

سجلات عامة

- شهادات الميلاد
- شهادات دراسية
- وثيقة الزواج
- بطاقات التأمينات الاجتماعية

يتبع هذا إعداد اثنين من نظام أوراقك المالية ، أولهما بيان الربح والخسارة وإعداد بيان الموازنة .

تعالَ ندون على الجانب المقابل ما يمكن تسجيله تحت عمود المصاريف "Expenses"

النفقات " Expenses " :

- مواد غذائية
- ملابس
- فواتير كهرباء
- فواتير ماء
- فواتير هاتف
- إيجار سكن
- مواصلات
- دراسية
- طوارئ
- ترفيه
- ضيافة

إن تدوين كل من بيان الدخل والمصاريف أو ما يطلق عليه النفقات أحياناً ، يجب أن يكون دقيقاً وشاملاً بحيث لا تدع صغيرة ولا كبيرة وبالأخص في نفقاتك إلا ودونتها.

حيث سيساعدك ذلك على مراجعة نمط نفقاتك بشكل مستمر لاتخاذ قرارات لتلافي بعض المصاريف أو تحجيمها على الأقل.

بعد هذا قم بترحيل كل من بيان الدخل والنفقات إلى ما يطلق عليه حساب الأرباح والخسائر وفقاً للشكل المتعارف عليه في المحاسبة ، مع تضمين ذلك بيانات لاستخدامها لاحقاً في حساب مركزك المالي.

كشف الأرباح والخسائر "الشخصي"

الدخل		النفقات	
البيان	المبلغ (ريال)	البيان	المبلغ (ريال)
الراتب	١٠٨٠٠	مواد غذائية	٣٠٠٠
إيجار عقار	٢٠٠٠	ملابس	٥٠٠
عائدات أسهم	٥٠٠	كهرباء	٦٠٠
عائدات أنشطة تجارية	ــــ	هاتف	١٢٠٠
عائدات أنشطة صناعية	ــــ	إيجار سكن	
عائدات حقوق فكرية	ــــ	مواصلات	٤٠٠
		دراسية	١٠٠٠
		طوارئ	٥٠٠
		ترفيه	٦٠٠
		ضيافة	١٢٠٠
		مصاريف صيانة سكن	٤٠٠
المجموع	**١٣٣٠٠**	**المجموع**	**٩٤٠٠**

وعليه يمكن حساب التدفق النقدي كالتالي:

التدفق النقدي = الدخل – النفقات

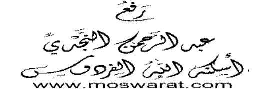
= ١٣٣٠٠ – ٩٤٠٠ = ٣٩٠٠ ريال

واستناداً لهذا المنهج قم أيضاً بإعداد كشف الأرباح والخسائر لعملك. حيث يمكن أن يحوي ذلك الكشف البنود التالية.

بنود النفقات والمصاريف لعملك :

- إيجار مكاتب
- إيجار سكن
- المنافع
- التليفونات
- الإعلان
- الهدايا
- مصاريف السفر
- وجبات
- صيانة سيارات
- بدل نقل
- وقود
- تأمين
- قرطاسية
- معدات مكتبية
- تدريب
- رواتب

إن القائمة أعلاه فقط لإظهار الفرق بين النفقات الشخصية ونفقات عملك وقد تتضمن أكثر أو أقل مما تم إيراده أعلاه.



كشف الأرباح والخسائر "لعملك"

الدخـــل		النفقـــات	
البيـــان	المبلغ (ريال)	البيـــان	المبلغ (ريال)
عائد إيجار عقار	٦٠٠,٠٠٠	إيجار مكاتب	٣٠,٠٠٠
عائد بيع عقارات	٨٠٠,٠٠٠	إيجار سكن	٨٠,٠٠٠
عائد عمولات	٤٠٠,٠٠٠	المنافع	١٠,٠٠٠
عائد استشارات	١٠٠,٠٠٠	التلفونات	٨,٠٠٠
عائد بيع أسهم	٣٠٠,٠٠٠	الإعلانات	٢,٠٠٠
		الهدايا	٢,٠٠٠
		مصاريف سفر	١٢,٠٠٠
		وجبات	
		حفلات	
		صيانة سيارات	٦,٠٠٠
		بدل نقل	١٢,٠٠٠
		وقود	٦,٠٠٠
		تأمين	٤,٠٠٠
		قرطاسية	٣,٠٠٠
		معدات مكتبية	٨,٠٠٠
		تدريب	٨,٠٠٠
		رواتب	١٢٠,٠٠٠
المجمـــوع	١,٦٠٠,٠٠٠,٠٠٠	المجمـــوع	٣٠٩,٠٠٠,٠٠

وما يســتدعي أن ينال انتباهك في إعداد بيان الربح والخســائر لكل من شخصــك وعملك التالي :

- كــن دقيقــاً جــداً فعليك تضــمين كل بيانات دخلك أو مصــاريف كل شــيء مهما كان المبلــغ صــغيراً حتــى يعطيك البيان صــورة حقيقيــة لوضــعك في كل من الدخل والمصاريف أو النفقات.
- لكــي تحقــق الغايــة من تدوين كل مــن مكونات الدخل والنفقــات ، فعليك تحري الدقة مع تجنب التخمين أو التدوين اعتماداً على ما يمكن أن يكون .
- بعد الانتهاء من إعداد وتدوين كل من بيان الربح والخســارة لكل من شخصــك وعملك ، قم بمناقشــة واســتعراض كل من البيانين مع مستشــارك المالي ومع فريق عملك .

هــذا النقاش والاســتعراض ســيؤدي إلى تعميــق فهمك لشــئونك الماليــة ، وإلى تعزيز التزامك بالوصول إلى ما تود تحقيقه.

هنــاك بعض التعاريــف أو التعريفات التي يســتدعي الأمر الإلمام بهــا فهماً للمادة ومنها.

- الدخل السلبي "Passive Income" وهو الدخل المكتسب من الاستثمارات (عائد العقار والأسهم) أو بمعنى أوضح هو الدخل الذي يصب في حسابك دون جهد.
- الدين السيئ "Bad Debt" هو الدين لقاء تأمين المصاريف أو النفقات الاستهلاكية ومثال ذلك السفر اعتماداً على بطاقات الائتمان من البنوك وهي في الغالب مرتبطة بتأمين نمط الحياة " Life style "
- الدين الحميد " Good Debt " هو الدين مقابل شراء الأصول وفي الأغلب فإن هذا النوع من الدين قد تطلبه كلما تنامت ثروتك.
- مهنتــك هي المهارات التي تمتلكها وتتقاضــى دخلك منها بالعمــل عند الغير " عبداً للراتب "

- عملك هو النشاط الذي تمتلكه وتعمل أنت والآخرون فيه أي أن الآخرين عبيدٌ للراتب عندك .

بيــان الموازنة " Balance shift " :

بعد استعراض بيان الأرباح والخسائر واستكمالاً للموضوع تعرض بيان الموازنة.

فما هو بيان الموازنة؟ إن بيان الموازنة يفصــح عن صافي قيمتك المالية ، وفي المقابل فهو يعكس عاداتك المالية في الماضي.

وبيان الموازنة يستدعي أن يتضمن كل ما تملك من أصول وخلاف ذلك ، وفي المقابل يجب أن يتضمن كل الالتزامات التي للغير عليك.

إن بيــان الموازنــة يتكـون مـن عموديـن الأيمن منهمـا للأصـول والعمود الأيسـر للالتزامات أو ما ناقشناه وأوردناه سابقاً بمسمى الخصوم.

إن الفرق بين الأصول والخصوم هو صافي قيمتك " Net worth "

وعلى سبيل المثال :

إذا كانت مجمل أصولك تساوي	١٢٠٠٠٠٠	ريال
وإن مجمل الخصوم	٨٠٠٠٠٠	ريال

إذا صافي قيمتك (مركزك المالي) ٤٠٠٠٠٠ ريال

تذكر دائماً أن بيان الموازنة هو مجموع كل ما لك وكذا مجموع ما عليك من التزامات "خصومات " كما أن عليك إعداد بيان موازنة لشخصك وآخر لعملك.

بيان الموازنة " لشخصك "

الأصول		الخصوم	
البيـــان	المبلغ (ريال)	البيـــان	المبلغ (ريال)
المجمـــوع		المجمـــوع	

بيان الموازنة " لعملك "

الخصوم		الأصول	
المبلغ (ريال)	البيـــــان	المبلغ (ريال)	البيـــــان
	المجمـــوع		المجمـــوع



هدفك المالي

يظهر بيان الموازنة الوضع المالي كما تم عرضه سابقاً .

الوضع المالي ، وعليه فعندما تعرف أين تقف الآن؟ فإن تحديد أين تريد أن تتجه يغدو سهلاً؟.

إن تحديد هدفك المالي بدقة ووضوح يمكنك من تحديد، ماذا يتطلب الأمر من أفعال لبلوغ ذلك الهدف؟.

كما أن تحديد الهدف ووضع استراتيجيات لبلوغه يؤدي إلى إماطة اللثام عما قد يعترضك من صعوبات وعقبات للوصول إليه .

إن تحديد هدفك المالي يمكنك من نيل حريتك المالية ويعتق رقبتك وذاتك من عبودية الراتب .

ولتحديد هدفك المالي للوصول إلى يوم حريتك المالية يستدعي أن تحدد التالي :

١ - كم ريالاً ترغب أن يصب في محفظتك شهريّاً ؟ ______ ريال

٢ - كم تود أن يكون صافي ممتلكاتك " Net worth " ؟ ______ ريال

٣ - عند أي عمر ؟ ______ سنة

٤ - في أي يوم وشهر وسنة ؟ __/__/__ .

كنا، قد أوردنا أسئلة محددة تحت عنوان مركزك المالي .

فلو عدت إلى تلك الأسئلة وقمت بالإجابة عليها ، لعرفت مركزك المالي.

(______ ريال) كما هو في يوم ___ الموافق ___ من شهر ___ لعام ______

ولو قارنت ذلك بهدفك المالي (______ ريال) كما حددته أعلاه لاتضح لك مقدار الفجوة بين أين أنت الآن ماليّاً وكذا أين تريد أن تكون ماليّاً في المستقبل الذي حددته أعلاه.

وحتى يتعمق معنى تحديد ماذا تريد في هذه الحياة وفيما إذا أنت مدرك للدور الذي تقوم به ذاتك فيما أنت فيه وكذا ما يمكن أن تقوم به أنت لتحقيق أهدافك في الحياة ومن ذلك هدفك المالي ، فدعني أطلب منك أن تجيب على الأسئلة أدناه، بعد أن تتمعن فيها والأسئلة هي :

- متى بدأت اختيار أن تعيش وتحيا حياتك الحالية ؟
- هل وضعك الحالي باختيارك ورضاك أو أن ذلك حدث عرضاً ؟
- متى قررت نوع مهنتك الحالية التي تمتهنها وهل يتوافق مع نوع المهنة التي تودها؟
- متى قررت أن الفلوس التي تكسبها الآن هي كل الفلوس التي يمكن كسبها ؟
- هل أنت من قرر كل ذلك ؟

إذا كان جوابك أنت من قرر كل ذلك ، وهذا ما يفترض أن يكون فإن ذلك يعني أنك تعيش حياة مالية تتوافق تماماً مع ما تريد ، وهذا شيء رائع .

لكن إذا كان جوابك ، بأنك لم تقرر شيئاً أو أنك قررت في بعض الأمور وتركت أموراً أخرى ، أو أنه لم يتبادر إلى ذهنك أن تسأل نفسك الأسئلة أعلاه فدعني أقل لك كيف تترك مصير حياتك للآخرين أو للمصادفة لتوجهها دون قرارك أنت؟.

عليك أن تدرك أن الله قد منحك قدرات عظيمة فلا تدعها حبيسة داخل ذاتك ، إنك إذا ما تنبهت إلى قدراتك الذاتية ونميتها واستفدت منها ، فسوف ترى تغيراً جذريّاً في كل شئون حياتك.

هل تعلم أن ما لم يدركه أغلب الناس ، أن وصفة النجاح لكل الناجحين في شتى مجالات الحياة من أمثال الشيخ/ علي المجدوعي والشيخ غرم عبدالله العسيس، والشيخ/ عبد الله فؤاد، "وارن بأفيت" ، لن تعمل لك بصورة دائمة حتى تمتلك السيطرة على ذاتك.

عندما تتعلم أن تتحكم في عالمك وتسيطر على ذاتك ، فقط عندئذ، تستطيع أن تلاحظ نتائج مذهلة في حياتك مع معرفتك وإدراكك بأنك دائماً تملك القدرة على ذاتك.

هل هناك نواح في حياتك تود أن تحسنها ؟

ربما تود أن تمتلك كثيراً من المال أو تترقى إلى وظيفة أفضل أو أعلى .

و لربما أن العلاقات الأسرية والاجتماعية أو العملية تعد هامة بالنسبة لك وترغب أن تطورها.

هذه تمثل نواحي من حياتك أوردناها للتدليل فقط.

إن التصميم والإيمان بذاتك وبما تود أن تحقق هما بدايات النجاح.

وهذا ما يؤيده ما معناه من قول الرسول صلى الله عليه وسلم:

" الكيس، من دان نفسه وعمل لما بعد الموت، والعاجز من أتبع نفسه هواها وتمنى على الله الأماني ".

إن بلوغ الأهداف لن يتحقق بالتمني ولا بالانسياق وراء رغبات النفس ولا بالتمني على الله الأماني، إن بلوغ الأهداف يحتاج إلى تصميم وإيمان.

إن بلوغ هدفك المالي يحتاج إلى أمور منها :

١ - تطوير الذات :

هل رأيت إنساناً ينجح في الامتحان دون أن يعد نفسه للامتحان؟ إن الجواب البدهي هو " لا " لذلك إن النجاح في تحقيق هدفك المالي يحتاج هو أيضاً إلى إعداد.

إن أولى درجات نجاحك المالي تعتمد على ثقافتك المالية .

لقد ركزنا في حيثيات هذا الكتاب على أهمية ثقافتك المالية وعزنا إخفاقاتك المالية إلى قصور أو انعدام ثقافتك المالية .

يجب عليك أن تعمل على تطوير ذاتك وكذلك ثقافتك المالية أكثر مما تعمل في مهنتك .

إن ما ستؤول إليه ذاتك أهم بكثير مما ستحصل عليه من مال إن ما ستؤول إليه ذاتك له تأثير كبير على ما ستحصل عليه ، ولكي تحصل على ماتريد فعليك أن تكون أفضل مما أنت، وأن يكون نبراسك في الحياة أن تجعل ذاتك في كل يوم أفضل من اليوم السابق.

إنك ما لم تتغير ذاتيّاً فستظل تحصل على ما اعتدت الحصول عليه .

إن أحـد تعريفات الجنون، هو أن تفعل نفس الأشـياء مـرة بعد مرة ثم تتوقع نتائج مختلفة.

إنك لو جمعت كل الأموال من أيدي الأثرياء في بلد ما وقمت بتقسـيمها بالتسـاوي بـين كل النـاسـ في ذلك البلد لوجدتها تعود ثانياً إلى نفسـ الجيوب التي كانت فيها من قبل، لماذا هذا ؟

مـاذا سـيعمل بهـا غالبية النـاسـ الذين تم توزيع الأمـوال عليهـم في الأغلب أنهم سـيهرعون إلى الأسـواق وإلى المراكـز التجارية لإنفاقها في شـراء كل مـا يتعلق بنمط الحياة ومن يملك الأسواق والمراكز التجارية ؟ إنهم الأثرياء الذين أُخِذَ المال من أيديهم لتوزيعه على الفقراء. ولماذا تحدث هذه الدورة لرأس المال ؟

إن ذلك عائد إلى صـعوبة أو اسـتحالة المحافظة على ذلك الشيء الذي لم يكتسب من خلال التطوير الشخصي .

المهـــارات :

هـل تسـاءلت يوماً لماذا تتفـاوت الرواتب بـين منشـأة و أخرى وفي داخل المنشـأة الواحدة؟ لماذا زيد من الناس يتقاضـى ألفي ريال في الشهر بينما موظف آخر يتقاضى عشرين ألف ريال في الشهر (وهما يعملان في نفس المنشأة) ؟

إن هذا التفاوت في الدخل موجود بنسـب مختلفة بين أولئك الذين يحصـلون على دخلهم لقاء الوقت أو الزمن الذي يقضونه في العمل ، إنك لن تستطيع توفير وقت أطول لتحصل على دخل أعلى وحتى لو استطعت قضاء وقت أطول في العمل ، فإنك لن تستطيع ذلك على المدى الطويل ، كما أن ذلك سـيكون على حسـاب أمـور هامة في حياتك منها صحتك وأسرتك .

هناك جانب مهم يلعب دورا أساسيّاً في تحديد مدى الدخل الذي يمكنك الحصول عليـه في سـوق العمـل. إنه تلك المهـارات التي تملكها والخبرة إضـافة إلى التحصـيل الدراسي. إن ما يجب أن تدركه أن القرن الحادي والعشرين هو عصر تعدد المهارات.

وحتى تنال حريتك من عبودية الراتب في أقصر وقت ممكن، فعليك أن تكتسب أكبر قدر من المهارات،

وطالما لا تستطيع توفير وقت أطول للعمل، فما هو البديل لذلك ؟ إن ما تستطيع توفيره هو اكتساب مهارات جديدة أو تطوير مهارات قائمة ، وهذا هو ما يحقق التفاوت أو الاختلاف .

لذا لا يمكنك توفير وقت أكثر ولكن يمكنك التميز بما لديك من مهارات أو اكتساب مهارات جديدة .

إن قيمتك المالية في ظل الاقتصاد الحالي تتحدد بمدى ما تملك من مهارات مادية.

إنك لو نظرت إلى رواتب أساتذة الجامعات لوجدت أنها أقل بكثير مقارنة بما يتقاضاه بعض المهندسين في بعض الشركات.

لماذا هذا ؟ إن ذلك يرجع إلى كون الاقتصاد الحالي لا يضع اعتباراً للمعرفة كمعرفة في حد ذاتها، بل إن الاقتصاد الحالي أضحى اقتصاداً تميزه المهارات وإن الندرة هي ندرة المهارات .

إن امتلاكك للمهارات هو المحور الأول لتحسين (راتبك) دخلك الذي به ومن خلاله تستطيع أن تمتلك البذرة الأولى للاستثمار في تأسيس عملك الخاص الذي به تصل إلى يوم حريتك المالية وتنالها.

إن كثيرا من الشركات توفر برامج للتطوير ، وفي عصر الإنترنت هناك برامج عدة للتطوير الذاتي ، إنك إن أردت أنَ تصل إلى يوم حريتك المالية فلا تترك تطوير ذاتك أو مستقبلك الوظيفي على المدى القصير وكذا مستقبلك في الحياة على المدى الطويل في يد الآخرين ، عليك أن تدرك أنه لن يوجد من يهتم بنفسك أكثر من اهتمامك أنت بنفسك.

عليك أن تضع خطة واضحة ومحددة لتطوير ذاتك في مهنتك الحالية وبجانب ذلك في تطوير ذاتك في الثقافة المالية .

إن خطتك لتطوير ذاتك يجب أن تشـمل خطة سـنوية وأخرى خمسية أو (ثلاثية) وحتى تلزم نفسـك ببلوغ وتحقيق ما حددته في خطتك فإنه يتوجب عليك مناقشـتها مع رئيسك في العمل ومع أحد معارفك أو أفراد عائلتك الذين يهمهم نجاحك.

إن الطريقة الوحيدة لتكون أفضل هي أن تصـبح اليوم أفضل مما كنت عليه أمس وكذا غداً أفضل من اليوم.

إن تحقيقك لأن تكون أفضـل، ليس شـيئاً تتمناه فقط ولكن هو الشـيء الذي تعمل جاهداً لتتبدل كليّاً لتصير إليه.

إنـك يجـب ألا تتمنى أن تكون الأمور أسـهل بل تمنَّ واعمل أن تكون أنت أفضـل، لا تتمنَّ صعوبات أقل ولكن تمنَّ أن تكون أكثر مهارة.

لا تتمنَّ تحديات أقل بل تمنى أن تكون أكثر حكمة.

كنَّا قد تناولنا أهمية الثقافة المالية أنها هي الفيصل في التمييز بين امتلاك الأصول ومعرفة الخصـوم ، كما أوردنا أسـماء بعض الكتب وشـجعنا على امتلاكها وقراءتها ، فهل أقدمت على ذلك ؟

ونـورد هنا أن مليونـيراً قال لألوف من النـاسـ لقد قرأت هذا الكتـاب وتلك كانت بدايـة الطريق إلى الثراء ، قَدِّر كم واحداً من الناس ذهب للحصـول على ذلك الكتاب وقرأه، عدد قليل جدّاً!

أليس هذا مثيرا للدهشة ؟ لماذا لم يحصل كل واحد على هذا الكتاب ؟

إن ذلك من ألغاز الحياة ؟

والآن قد وصلت في قراءة هذا الكتاب إلى هذا الحد وحصلت على قدر من الثقافة المالية ، فإن هذا يثبت أنك قد امتلكت الدافع أو المحفز الذاتي للتطور والتغيير.

إنني أحثك أن تبني على هذا ، لتغدو كل ما يمكن أن تكون وإني لأتمنى أنك سـوف تفعل.

تذكر: أنك تملك كنوزاً كامنة داخل ذاتك وكل ما تحتاج إليه هو إخراجها إلى النور واستغلالها.

٢ - قاعدة ٣٠٪ ٧٠٪ :

دعني أعِدّ عليك تعريف من هو الفقير ومن هو الغني من الناس .

الفقير من الناس : من ينفق راتبه أو دخله الشهري كيفما اتفق، فإن بقي شيء بعد ذلك ادخره.

أما الغني من الناس : فهو من يحدد مبلغاً من دخله أولاً ليدخره ومن ثم يستثمره ثم ينفق الباقي.

قد يكون كل من الفقير والغني يعمل في نفس المنشأة ويتقاضى كل منهما نفس الراتب.

إلا أن فلسفتهما عن المال مختلفة، هب أن موظفين منذ عشرين سنة كان راتب كل منهما خمسة آلاف ريال ويتلقى كل منهما نفس العلاوة " الزيادة السنوية " طيلة السنوات الماضية.

أحدهما فلسفته المالية إنفاق راتبه وادخار ما قد يتبقى . والآخر فلسفته المالية الادخار والاستثمار أولاً وإنفاق الباقي.

فلو قدر أنك تعرفهما ، لألفيت أحدهما فقيراً والآخر غنيّاً بعد مرور عشرين عاماً.

إن التوفير أو الادخار مثله مثل أي سلوك آخر ، يحتاج إلى وقت كاف لملاحظة تأثيره وانعكاسه على شكل مميز وواضح، إن مبلغ وتأثير ما يتم توفيره لا يكاد يلاحظ بعد يوم أو شهر أو سنة . لكن ذلك يغدو ملموساً ومؤثراً ومحسوساً بعد خمس سنوات أو عشر سنوات من الاستمرارية.

وتعال معي لنتعلم من قصة سليمان عليه السلام مع النملة ، رأى سليمان ما تقوم به النملة من جهد ومثابرة لتخزين الحبوب في بيوتها تحت الأرض ، لتعيش على ذلك في فصل الشتاء ، سأل سليمان نملة من النمل كم حبة يكفيك لتعيشي على ذلك عاماً؟، أجابت النملة: يكفيني حبتان . أخذ سليمان عليه السلام تلك النملة ووضعها في قنينة ووضع معها حبتين ، وأغلق القنينة عليها ووضعها جانباً ومضى .

بعد مرور عام عاد سليمان عليه السلام وأحضر القنينة وفتحها وكم كانت دهشته

عندما وجد أن النملة أكلت حبة واحدة وأبقت على الأخرى عندها سأل سليمان النملة لماذا لم تأكل الحبتين؟ وكم كانت إجابة النملة مليئة بالحكمة والاحتياط لأسوأ الاحتمالات.

عندما أجابته وما يدريني أنك ستذكرني ولن تنساني بعد مرور عام!.

إذا كان هذا ما قامت به نملة في سبيل تأمين مستقبلها والتخطيط لأسوأ الاحتمالات، أليس من الأولى بك وبكل إنسان أن يكون هذا ما يقومون به.

تلك النملة خططت واحتاطت لأسوأ الاحتمالات وفي المقابل تعال، أذكر لك إحصائية

عالمية عن الناس والمال ، حيث تكون أوضاع الناس المالية عند سن التقاعد على النحو التالي:

٥٦ ٪ عالة على أولادهم أو التأمينات الاجتماعية أو راتب التقاعد.

١٣ ٪ مفلسون أو مدينون أو فقراء.

٢٦ ٪ سيموتون.

٤ ٪ سيكونون في وضع مادي جيد.

١ ٪ سيكونون أغنياء.

ماذا تستنتج من هذه الإحصائية، ١ ٪ أغنياء، ٤ ٪ في وضع مادي جيد. يا ترى لماذا؟ إن السبب الأول والأهم هو الافتقار إلى الثقافة المالية ، فكما أسلفنا سابقاً نجد المرء يتخرج من مراحل مختلفة من قنوات التعليم ، ويعمل في مهنته في إحدى الشركات وتمر السنوات دون أن ينال شيئاً من الثقافة المالية ، والنتيجة انتهاء ١٣ ٪ من الناس عند سن الستين مفلسين ، ٥٦ ٪ عالة على أولادهم أو يعيشون عبيداً لما يتلقونه من التأمينات الاجتماعية. إنها نهاية مأسوية لكثير من الناس.

فماذا عنك أنت ؟ كيف تود أن تكون ؟

ماذا أوحت لك قصة النملة مع نبي الله سليمان عليه السلام؟

ماذا أثارت الإحصائية السابقة في نفسك من تساؤلات ؟

فهل أنت معتبر متعظ ؟

ومن أي الفريقين تود أن تكون ؟

لا يهم أين أنت الآن، ما يهم حقّاً هو إلى أي اتجاه تسير.

هناك مثل في قبيلة غامد[1] يقول يا حظ من شاف التجارب في غيره! ، وقد أسلفنا القول، إذا كان لك قصة فلتكن للاقتداء، وليس للاعتبار. ومن كانت له غاية وهدف فلن يعدم الوسيلة.

وتذكر هذا المثل أو الحكمة الإنجليزية: "البداية الجيدة تصنع نهاية جيدة"

وإذا أردت أن تكون غنيّاً ليس عند بلوغ الستين بل عند اليوم الذي حددته لنيل حريتك المالية ، وليكن مثلاً عند بلوغك الأربعين عاماً . ذلك اليوم الذي حددته لنيل حريتك من عبودية الراتب . تذكر أنك إذا أردت أن تكون غنيّاً وأنت عبدٌ للراتب فإنك تخادع ذاتك فلا يوجد بين أصحاب الملايين ناهيك عن المليارات من يعمل عبدا للراتب، إلّا منْ خان الأمانة واستغل منصبه وصلاحياته للإثراء من المال العام وإني لأربأ بك أن تكون من هذه الفئة.

إن أرزاق الله بلا حدود أو نهاية ، فهل أنت ممن سيبذل الأسباب للغرف منها؟.

إن ما أود أن أوصله إليك هو أن بناء ثقافتك المالية هو اللبنة الأولى لبلوغ يوم حريتك المالية والعتق من عبودية الراتب.

كما أن المهم ليس في كم تكسب من المال؟ ، بل المهم هو فيما تفعل بما تكسب، إن الخيار هو خيارك أنت.

وإليك أيضاً إحصائية عن أوضاع المتقاعدين في المملكة العربية السعودية.

بعض بيانات إحصائية المتقاعدين في المملكة العربية السعودية[2]:

- ٦٤٪ راتب التقاعد أقل من ٤ آلاف ريال.

---

(١) قبيلة تسكن جنوب المملكة.

(٢) المصدر: المتقاعدون في المملكة العربية السعودية، إعداد الدكتور علي السلطان، والاستاذ إبراهيم طالب، إصدار مركز البحوث بمعهد الإدارة العامة لعام ١٤٢٤هـ.

- ٦٨٪ ليس لديهم مصدر دخل آخر.
- ٨٠٪ زادت أعباؤهم المالية بعد التقاعد.
- ٤٢٪ لا يملكون مسكناً.
- ٨٦٪ يبحثون عن عمل، بعد التقاعد.
- ٧٠٪ يملكون سيارة واحدة فقط.

وأدعوك لتحليل هذه الإحصائية، واستنتاج ماذا عليك أن تعمل حتى لا تكون عدداً ضمن هذه النسب.

فماذا تختار بعد كل هذا أنت ؟

ماذا تعني قاعدة ٣٠ ٪ ، ٧٠ ٪ ؟

قاعدة ٣٠ ٪ ، ٧٠ ٪ ما هي إلا توزيع دخلك (راتبك) إلى نسب فالنسبة الأكبر سبعون في المائة لنمط حياتك الذي يتضمن إيجار السكن والطعام وكافة النفقات الأخرى من ملبس وفواتير المنافع وهذا ما سنتناوله بالتفصيل لاحقاً ، أما الثلاثون في المائة فإنها تتوزع بنسبة عشرة في المائة لكل من الزكاة والصدقة وفتح حساب الثروة وآخر للادخار وسنتناول كلاًّ منها على النحو التالي :

٢-١ الزكاة والصدقة :

دعني أبدأ الحديث معك موجهاً إليك هذا السؤال ، ما هي الغاية الأولى من بعثة الرسول صلى الله عليه وسلم؟ ، ولن أدعك تتيه كثيراً في البحث عن إجابة هذا السؤال ، لقد حدد الرسول صلى الله عليه وسلم الجواب للغاية الأولى من بعثته بقوله "إنما بعثت لأتمم مكارم الأخلاق".

فالزكاة المفروضة ليست إتاوة أو ضريبة تؤخذ من الأموال بالقوة ، بل هي غرس لمشاعر الحب والوفاء والتآلف والتآخي بين أطياف المجتمع المسلم ، إن الغاية من إخراج الزكاة هي تطهير وتزكية ذاتك حيث يقول الله سبحانه وتعالى:

﴿خُذْ مِنْ أَمْوَالِهِمْ صَدَقَةً تُطَهِّرُهُمْ وَتُزَكِّيهِم بِهَا﴾[1] .

إن العبادات التي شرعت في الإسلام أشبه بالتمارين الرياضية التي تهدف إلى الارتقاء بالذات الإنسانية وتعويدها عليها حتى تغدو جزءاً من نفس الإنسان وبها تتحقق الصحة النفسية والبدنية .

لقد أسلفنا القول إن الناس يكونون العادات وإن العادات تصنع المستقبل ، فاجعل من عاداتك الالتزام بأداء أوامر الإسلام والانتهاء عن نواهيه ففيها تنال خيري الدنيا والآخرة.

أما النسبة المحددة للزكاة فهي ربع العشر ٢,٥ ٪ وما تبقى من العشرة في المائة فصدقة إلا أن ما أود أن أؤكد عليه هنا أن ما ترغب أن تتصدق به عائد لك وحدك.

وكلما توسعت في الإنفاق فإن الله يخلفه .

قال الله عز وجل : ﴿وَمَا أَنفَقْتُم مِّن شَيْءٍ فَهُوَ يُخْلِفُهُ وَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ﴾[2]

هل ترغب أن تكون عظيماً عند الله عظيماً عند نفسك ؟

هل تود اكتساب احترام وتقدير الآخرين ؟

إذا أردت ذلك فكن معطاءً.

هل سمعت بقانون العطاء ؟

يقول هذا القانون: إنه كلما بذلت ما في وسعك دون انتظار مقابل من الناس ، عاد ذلك عليك بموارد من حيث لا تحتسب.

ولك في رسول الله صلى الله عليه وسلم القدوة الحسنة فعن أنس رضي الله عنه قال : " ما سئل رسول الله صلى الله عليه وسلم على الإسلام شيئاً إلا أعطاه ، جاءه رجل فأعطاه غنماً بين جبلين " فرجع إلى قومه وقال : يا قوم أسلموا فإن محمداً يعطي عطاء من لا يخشى الفقر.

إن العطاء بمفهومه الشامل لا يقتصر على المال فقط ، بل هو أوسع من ذلك إذ

---

(١) سورة التوبة الآية ١٠٣

(٢) سورة سبأ الآية ٣٩.

يشمل كل عون يقدمه المسلم للناس من وقته أو جهده أو فكره ، بل حتى من بشاشة وجهه وحسن استقباله .

وتعال إلى ما هو أبعد من ذلك، عند مسلم قال: (تكف شرك عن الناس، فإنها صدقة منك على نفسك) سبحان الله !. انظر إلى فضل الله على عباده، إن كف شرك عن الناس صدقة تكتب لك عند الله عز وجل يا لها من عظمة!.

إن العطاء منقبة من مناقب الأتقياء تدعو إليها أمور منها:

- الأمن من الخوف بوعد من الله :

يقول الله سبحانه وتعالي : ﴿الَّذِينَ يُنفِقُونَ أَمْوَالَهُم بِاللَّيْلِ وَالنَّهَارِ سِرًّا وَعَلاَنِيَةً فَلَهُمْ أَجْرُهُمْ عِندَ رَبِّهِمْ وَلاَ خَوْفٌ عَلَيْهِمْ وَلاَ هُمْ يَحْزَنُونَ﴾[١] .

- يدك يد عليا :

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : "يا بن آدم إنك أن تبذل الفضل خيرٌ لك ، وأن تمسكه شرٌ لك ، ولا تلام على كفاف ، وابدأ بمن تعول ، واليد العليا خير من اليد السفلى". مسلم

- تكون من الفالحين :

قال الله تعالى : ﴿فَاتَّقُوا اللَّهَ مَا اسْتَطَعْتُمْ وَاسْمَعُوا وَأَطِيعُوا وَأَنفِقُوا خَيْرًا لِّأَنفُسِكُمْ وَمَن يُوقَ شُحَّ نَفْسِهِ فَأُوْلَئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ﴾[٢] .

- ما تتصدق به فذلك مالك الحقيقي:

عن الرسول صلى الله عليه وسلم أنه قال " أيكم مال وارثه أحب إليه من ماله؟ قالوا: يا رسول الله ما منا أحد إلا ماله أحب إليه. قال: فإن ماله ما قدم ومال وارثه ما أخر"[٣].

- ألا تحب أن يتضاعف ما قدمت ويغفر ذنبك ؟

قال الله تعالى ﴿إِن تُقْرِضُوا اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا يُضَاعِفْهُ لَكُمْ وَيَغْفِرْ لَكُمْ وَاللَّهُ شَكُورٌ

---

(١) البقرة آية ٢٤٧.

(٢) سورة التغابن الآية ١٦ .

(٣) رواة البخاري.

حَلِيمٌ﴾[1].

- **ألا تحب أن ينجيك الله من مصارع السوء ؟**

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : " صنائع المعروف تقي مصارع السوء وصدقة السر تطفئ غضب الرب وصلة الرحم تزيد في العمر "[2].

- **ألا تود أن يكون لك ولمن تحب دواء من الأمراض ؟**

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : " حصنوا أموالكم بالزكاة وداووا مرضاكم بالصدقة، واستقبلوا أمواج البلاء بالدعاء والتضرع "[3].

هذا غيض من فيض في بيان منافع العطاء، فهل تعلم من يرد القرض أضعافاً مضاعفة غير الله، إن التجارة الرابحة هي المتاجرة مع الله وثق بوعد الله فيما جاء في الحديث عن الله تبارك وتعالى: " يا عبدي أنفق، أنفق عليك ".

فهل لك عذرٌ بعد كل هذا ألا تنفق؟

وفي هذا السياق فقد استوقفتني قصة السيد/ ركفولر حيث أنفق نصف ثروته في أعمال الخير ، فشفاه الله وضاعف ثروته ، فإليك قصته للتفكر والاقتداء.

العطاء يداوي من الأمراض حتى لغير المسلمين :

بدأ " جون دي روكفلر" حياته كموظف يتقاضى ٣,٧٥ دولاراً كل أسبوع ، لقد كان يدخر ٢٠ ٪ من دخله ويتصدق بنسبة ٥٠ ٪ للمعوزين وكان يعيش على نسبة الثلاثين بالمائة المتبقية . وانتهى إلى دخوله في عالم النفط القوي وأسس شركة " ستاندارد أويل" أكبر شركات النفط في الولايات المتحدة " في النصف الأول من القرن التاسع عشر" .

كانت هناك نهاية مشوقة لقصة " جون دي روكفلر " لقد اعتمدت ثروته بكاملها على صراعه العنيف من أجل تقليل نفقات الوقود على المستهلك الأمريكي لقد استعان بكل إستراتيجية ممكنة في عالم التجارة والعمال للتوصل إلى كميات أكبر من الغاز والنفط ، وأسس نظاماً مركباً ومعقداً للتوزيع والتوصيل ، وكان من الكفاءة بحيث يكون

---

(١) سورة التغابن آية ١٧و١٨.

(٢) الطبراني.

(٣) أبو داود.

قادراً على تخفيض أسعار الوقود باستمرار وقادراً على نزع السوق بعيداً عن أي شخص يبيع بأسعار أعلى من أسعاره . كانت شركته " ستاندارد أويل " تسمى بعديمة المنافس، لكن المستهلك كان هو محور اهتمامها .

اعتمد الأمر على قدرته أن يمنح المستهلكين ما يريدون بأسعار أقل من أي منافس آخر .

وبعد أن نمت فوائد وأرباح عمله وتوسع غاب عنه مفهوم مشاركة الآخرين في المنافع والفوائد . كان ينوي دائماً في خلفيته العقلية أن يوجه أمواله للخير لكنه انشغل كثيراً في بناء إمبراطوريته ولم يجد ببساطة الوقت لذلك.

بلغ " روكفلر " عمر الثانية والخمسين عندما كان أثرى رجل في العالم ، لكنه كان منهاراً بدنيّاً ، كذلك كان في حالة من التردي حيث كان جسده يتداعى عضواً بعد أخر.

أخبره الأطباء أن أمامه فقط بضعة أشهر، وربما عاماً ، حتى يفارق بعدها الحياة.

كان قد كد لوقت طويل وعمل بمشقة بالغة ، ولم يكن يعتني بحالته البدنية إلا في الحدود الدنيا، وهكذا ورغم أنه كان يمكنه أن يوفر لنفسه ماديّاً أي نوع من العلاج، فلم يكن من شيء يمكن للأطباء القيام به من أجله .

واتخذ "روكفلر" قراراً بأنه ما دام سيقضي نحبه على أية حال فلسوف يرجع إلى مقصده الأصلي ويهب بعض أمواله ، باع نصف عوائده من شركات نفط "روكفلر" مقابل نقود سائلة بلغت حوالي ٥٠٠ مليون دولار ، ثم أسس أول مؤسسة من مؤسسات "روكفلر " الخيرية ووهب أمواله في أسباب الخير الوجيهة التي طالما أعجب بها على مدى سنوات . ووقع أمر غريب إذ كلما وهب من أمواله تحسنت حالته الصحية .

تلاشت مشكلاته الصحية في نهاية الأمر . وكان كلما زاد ما ينفقه من مال على أعماله الخيرية وتأسيس دور عبادة ومؤسسات اعتناء بذوي الحاجة تحسنت حالته واسترد عافيته وسعادته وأصبح أكثر إيجابية.

في الوقت نفسه واصلت شركات نفط " روكفلر " نموها وازدهارها ، وزادت قيمة

النصـف الذي احتفظ به من شـركاته بمعدل أسرع بعد أن وهب النصف الآخر لأعمال الخير . ولقد عاش " روكفلر " أربعين عاماً أخرى حتى بلغ من العمر الثانية والتسعين.

وعند وفاته كان قد تبرع بمئات الملايين من الدولارات ، لكن الأمر الذي لا يصـدق هو أنه كان يحوز من الثروة عند وفاته أكثر بكثير مما كان لديه عندما تخلى عن نصف ثروته في سن الثانية والخمسين من العمر ، حيث بدأ أنشطته الخيرية.

٢-٢ حساب الثراء :

قم بتخصيص عشرة في المائة من الثلاثين في المائة في البدء في مشوار بناء ثروتك.

إن مشـوار الألف ميل يبدأ بخطوة واحدة، وإن أحد أهم أهدافك أن تصـل إلى يوم حريتـك وإلى تحقيـق هدفك المالي وكذا العتق من عبوديـة الراتب وحيازة ما يكفي من المـال لا غنى عنه لبلوغ يوم حريتـك المالية ، إن فرص بلوغ الثراء متاحة أكثر مما كانت عليه في الماضي فعصر المعارف والمعلومات خلق فرصاً أكبر لتحقيق الاستقلال المالي .

إن مبعث ثروتك الحقيقي هو قدرتك على خلق أفكار مبتكرة وقابلة للتطبيق.

وإذا عدنا إلى النسـبة المقترح عليك اقتطاعها من راتبك الشـهري وهي ١٠ ٪ فقد تظن أن تلك النسبة كبيرة وأن التزاماتك المالية لن تتيح لك ذلك .

هنا نذكرك بما قاله " دبيلو كلمنت ستون " قال : " إذا لم تستطع أن تدخر مالاً فإن بذور العظمة غير موجودة بداخلك " .

ما هو حساب الثراء؟

حساب الثراء هو حساب تؤسسه في أحد البنوك مربوطاً بحسابك الجاري، والهدف منه هو شراء الأصول .

حدد أن يكون اقتطاع النسبة التي حددتها لحساب الثراء شهرية وبعد أن يتكون لك مبلغ لا بأس به اعمد إلى شراء الأصول أو المتاجرة به في البورصات والأسهم.

لقد قيل إن الأرباح أفضـل من الراتب، هذا ما سـيتحقق لك بإذن الله من خلال

تأسيس حساب للثراء.

وهــذا ما ســيدفعك إلى الانتقال تدريجيّاً من الارتبــاط والعبودية للراتب إلى جني الأرباح وإلى بناء ثروتك .

إن مــا يجــب عليك عــدم إغفاله هو بنــاء ثقافتك الماليــة في عالم المــال والتجارة وبالأخصــ في المجــال الــذي تود اســتثمار ما تراكم مــع الوقت في حســاب الثراء الذي أسسته .

إن حســاب الثراء هو البوابة التي تلج منها إلى عالم الاستثمار وإلى تطوير ثقافتك المالية وإلى ملاحظة احتمالات فرص الاستثمار المتوفرة .

وأكثر من ذلك فإن هذا ما سيؤدي بك إلى تغير كبير في النظر إلى فرص الاستثمار وإلى مختلف نواحي حياتك .

الســبب الأوحد لأخذك من حســابك للثراء هو لكي تســتثمر فقــط حتى يدر عليك دخلاً إضافيّاً. وما عدا ذلك فإياك، أن تسحب قرشاً واحداً من حساب استثمارك مهما كانت الاسباب.

٢-٣ هل لنفسك نصيب من دخلك ؟

روي عن عائشــة أم المؤمنين رضــي الله عنها أنهم ذبحوا شــاة ، فقال النبي صــلى الله عليه وســلم : ما بقي منها ؟ قالت ما بقي منها إلا كتفها ، قال النبي صــلى الله عليه وسلم: بقيت كلها إلا كتفها .

هذا التوجيه النبوي الســامي يبين أن ما أهدي أو تصــدق به فهو الباقي عند الله ، وما أبقاه الإنسان لنفسه ليأكله فإنه الفاني الهالك .

إن هذا ينطبق على ما تفعل بدخلك "الراتب"، فقد تندهش لصــيغة الســؤال "هل لنفسك نصيب من دخلك ؟ " وفي الحقيقة دعني أسألك ماذا يتبقى من راتبك لنفسك؟ هل تعطي نفسك أولاً ؟ أم أنك تعطي الآخرين وتترك نفسك ؟

هل تتذكر كم كان أول راتب استلمته ؟ ماذا صنعت به ؟ في ماذا أنفقته ؟ هل أبقيت لنفسك منه شيئاً ؟ .

ماذا عن الراتب الثاني ، والثالث ؟ ماذا عن آخر راتب استلمته ؟

هل أبقيت لنفسـك منه شـيئاً ؟ قد يندهش الكثيرون من هذا السـؤال . فالكثيرون يعتقدون أن كل الراتب لأنفسـهم أليس هو من يسـتلمه ؟ أليس هو من ينفقه ؟ في تلبية احتياجاته الحياتية ؟ أليس هذا دليلاً على أن الراتب أو الدخل الذي أتقاضاه لنفسي ، وقد تكون أنت أيضاً تعتقد ذلك . أليس لذلك ؟

إن السواد الأعظم من الناس تذهب رواتبهم إلى الآخرين ، نسبة ضئيلة من الناس يعملون ويدفعون لأنفسهم قبل الآخرين .

ألسـت ممن ينفق كل راتبه لتسـديد الفواتير بأنواعها ولشراء المطعم والملبس . بل أحياناً كثيرة تقوم بشراء متطلبات كمالية وليست ضرورية .

أنت بهذا العمل تزيد من ثراء التجار وشـركات المنافع فقط ناسـياً نفسـك ، أليس كذلك ؟

هل تصدقت بشيء من راتبك ؟

هل أودعت نسبة ما من راتبك في حساب ثرائك ؟

هل ادخرت جزءاً من راتبك ؟

إذا كانت الإجابة لا فأنت فقط تعمل للآخرين ولم تخصص شيئاً لنفسك.

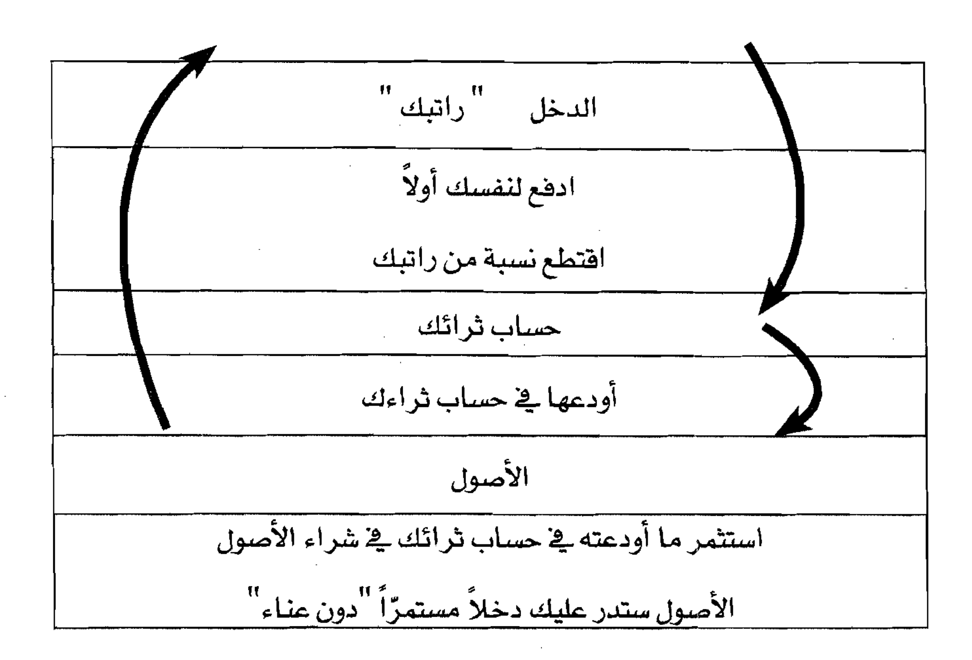
إن ما تخصصـه لنفسـك هو فقط ما تصـدقت به أو أودعته في حسـاب ثرائك أو أضفته إلى حساب ادخارك .

إذا كانت إجابتك بـ "لا" فأنت تفتقد إلى وجود بذور العظمة في داخلك ، كما قالها السيد ستون .

أيضاً إذا كانت الإجابة بـ "لا" فهل تتذكر الفرق بين الفقراء والأغنياء ، حيث من عادات الفقير أن ينفق راتبه فإذا ما بقي منه شـيء، أضـافه إلى حسـاب ادخاره، أما الغني فإنه يقتطع جزءاً محدداً لحساب ثرائه وينفق الباقي .

آمل أن يكون هذا قد جعلك تقرر أن تبدأ من هذا اليوم في الدفع لنفسـك أولاً ومن ثم للآخرين فهذا هو السبيل لنيل حريتك من عبودية الراتب .

وإليك هذا الشكل الذي يشرح دفعك لنفسك أولاً :



٢-٤ حساب ادخارك:

هذا يمثل نسبة العشرة في المائة من الثلاثين في المائة قد تتساءل عن الحاجة إلى ادخار١٠ ٪ بعد ما تم تخصيصه للعطاء وكذا لحساب الاستثمار، ولك الحق في ذلك.

إن غالبية الناس أو بالأصح الموظفين يمضون في حياتهم بدون أي ادخار ، إن جلهم يكرسون المقولة "أنفق ما في الجيب يأتِك ما في الغيب" إنها فلسفة مخطئة.

معظم الموظفين لو توقفوا عن العمل لأي سبب فإنه لا يجد ما ينفق على نفسه وأفراد أسرته شيئاً، وإذا وجد شيئاً فلا يكاد يكفي ما لديه من مال (هذا إذا كان لديه شيء من المال) إلا أياماً معدودة .

وهذا يعني أنهم يفتقرون إلى الاستقلال المالي ،فهم يعولون على التأمينات الاجتماعية، الدولة الأصدقاء ، إو أحد أفراد العائلة، إنها مجازفة مذلة وغير محسوبة.

وأحد أهم عناصر بناء الثراء على المدى الطويل هو اكتساب صفة الانضباط للتوفير بشكل منتظم .

إن الالتزام والعمل بشكل دوري على الادخار والتوفير ومن ثم استثمار ما تم توفيره، سيحدث نقلة وثورة في حياتك المالية لتوفير ما تحتاج إليه من أمان مالي.

إن أهم دافع للتفكير أو الادخار هو كسب الطمأنينة التي تستمد من تحقيق الأمان المالي ، وهذا الأمان المالي سيسهم في وصولك إلى يوم حريتك المالية.

إن التوفير بشكل دوري ومستمر هو نابع من مدى الانضباط الذي يكتسبه المرء بالمران ومن الوفاء بما ألزم به نفسه أمام ذاته أولاً وأمام الأفراد الذين يكن لهم تقديراً واحتراماً ، وعليه فإن التوفير ليس له علاقة بمقدار الدخل، فقد تجد شخصاً راتبه في حدود خمسة آلاف ريال، وقد ادخر واستثمر ما ادخر مما جعله في وضع مالي أفضل.

وعلى النقيض من ذلك فهناك من يزيد راتبه على العشرين ألف ريال إلا أنه يعيش في وضع مالي مقلق لعدم التزامه بتوفير أي نسبة من راتبه.

إن كثيراً من المشاهير من الرياضيين والفنانين يحققون مبالغ مالية كبيرة قد تبلغ بضعة ملايين في السنة الواحدة ومع ذلك يغدون من المعوزين وأحياناً من المدينين، لا لشيء إلا لعدم التوفير ولانعدام الثقافة المالية.

وعليه فإن توفير المال أو ادخاره هو نوع من الانضباط أو التقيد بالنظام كالانضباط أو التقيد بممارسة نوع من الرياضة.

فإذا ما أردت أن تبني وتنمي ثروتك واستقلالك المالي فعليك توفير مبلغ من دخلك بشكل شهري .

إن اكتساب عادة التوفير مثلها مثل اكتساب أي عادة حميدة تحتاج إلى جهد وانضباط ومداومة وتخطيط . وبهذا المفهوم فإليك خمس خطوات للتوفير الناجح:

١ – وفر دوريّاً "أسبوعيّاً أو شهريّاً" نسبة محدودة من دخلك.

٢ – ادفع لنفسك أولاً : لقد تم استعراض كيفية الدفع لنفسك أولاً فارجع إلى ذلك إذا لزم الأمر .

٣ – حدد مبلغاً للتوفير ، وليكن مثلاً مبلغاً يكفي ويفي للصرف منه على الوفاء بمتطلباتك الحياتية لمدة عام أو أكثر .

٤ - تجنب أخذ شيءٍ مما وفرت ولا تلجأ إلى أخذ شيء مما وفرت تحت أي ظروف.

٥ - عندما تحقق هدفك المحدد للتوفير ، فعند ذلك يمكنك أن تشرع في قنوات استثمار معدومة المخاطر، حيث إن الاستثمار يأتي بعد التوفير .

يقدم التوفير على الاستثمار لما يحققه من أمن وسلامة نفسية.

إن تحقيق الهدف المحدد للتوفير ، يجعل الشروع في الاستثمار أكثر جسارة وإقداماً لما قد يترتب على الاستثمار من مخاطرة .

ولتدليل وإيضاح أهمية الادخار فإليك بعض الإحصاءات :

١ – إذا ما وفرت هللة واحدة في اليوم وقمت بمضاعفتها يوميّاً ولمدة واحد وثلاثين يوماً أي بمعنى :

اليوم الأول	١	هللة
اليوم الثاني	٢	هللة
اليوم الثالث	٤	هللات
اليوم الرابع	٨	هللات
اليوم الخامس	١٦	هللة

هل تدرك كم ستبلغ في يوم ٣١ ، سوف يكون المبلغ تقريباً ٢١٤٧٤٨٣٦ هلله ، أي إن المبلغ سيزيد على ٢١ مليون هللة أو ما يزيد على مئتي ألف ريال.

٢ - لو قمت بتوفير ريال واحد في اليوم ووضعته في حساب استثمار مع أحد البنوك الإسلامية التي تحقق عائداً قدره ١٠ ٪ فإن هذا سيصبح مليون ريال بعد ٥٦ سنة وهذا يعني أن أي شخص يمكن أن يكون مليونيراً باستثمار ريال واحد في اليوم .

فكر لو طبقت هذا على أبنائك فقط اقتطع ريالاً واحداً مما تعطيهم للفسحة المدرسية، واستثمره باسم كل منهم ، فسيكون كل منهم مليونيراً بعد ٥٦ سنة .

٣- دعنا نفترض أنك تخرجت من حقل التعليم وعمرك ٢٢ سنة وأن دخلك السنوي تقريباً ١١٥ ألف ريال .

فإذا فرضنا أن أداءك في العمل جيد ، وأن دخلك السنوي يزيد بنسبة ٤ ٪ وأنك

تقتطع من دخلك السنوي ١٠ ٪ وتستثمره في أحد البنوك الإسلامية بما يحقق عائداً قدره ١٠٪ فكم سيكون رصيدك من هذا الاستثمار عند بلوغ سن الستين عاماً من العمر.

لقد وجد أنك ستمتلك مبلغاً قدره يقارب ١٢ مليون ريال.

آمل أن يكون هذا قد أثار فيك التحدي لهذا الرقم فما عليك إلا زيارة بنك وبحث هذا معه والشروع في اقتطاع ما لا يقل عن ١٠ ٪ من دخلك وإيداعه في حساب استثمارك لتصبح مليونيراً عند بلوغ الستين عاماً وتعيش حرية مالية حقيقية عند تقاعدك.

وإليك إيضاح كيفية حساب أي مبلغ مستثمر عند نهاية المدة المحدودة فأنت عندما تستثمر مبلغاً بفائدة مركبة فإن الفكرة الأساسية تشير إلى أن المبلغ المستثمر في بداية كل فترة من فترات الاستثمار هو عبارة عن أصل المبلغ بالإضافة إلى الفوائد الخاصة بالسنوات السابقة و يتم اعتبار الفوائد السابقة في بداية كل فترة مالية في حكم رأسمال جديد تم إضافته إلى أصل المبلغ و يتم استثمارها مثلها مثل رأس المال الأصلي

مثال على ذلك

تم إيداع مبلغ و قدره ١٠٠٠٠ ريال في بنك يقدم فائدة قدرها ١٥٪ سنويّاً لمدة سبع سنوات فما هي جملة المبلغ في نهاية كل سنة من السنوات السبع

لحل هذا المثال و في ضوء ما تقدم من طبيعة الفائدة المركبة تتم الحسابات التالية

جملة المبلغ في نهاية السنة الأولى = أصل المبلغ a + أصل المبلغ a × المعدل r

= ١٠٠٠٠ + ١٠٠٠٠×٠,١٥ = ١٠٠٠٠ + ١٥٠٠ = ١١٥٠٠ ريال

جملة المبلغ في نهاية السنة الثانية = أصل المبلغ في نهاية السنة الأولى a + أصل المبلغ في نهاية السنة الأولى a × المعدل r

= ١١٥٠٠ + ١١٥٠٠ × ٠,١٥ = ١١٥٠٠ + ١٧٢٥ = ١٣٢٢٥

و هكذا يتم تطبيق نفس الطريقة لحساب جملة المبلغ في نهاية فترة معينة و تكون القوانين الأساسية لذلك هي

لحساب القيمة المستقبلية أو جملة المبلغ في نهاية سنة معينة أو ما يطلق عليه

n
في المؤلفات الإنجليزية future value لمبلغ مستثمر بفائدة مركبة compound interest فإننا نستخدم القانون التالي :

$$FV=a=(1+r)^{n}$$

و دعونا نطبق القانون السابق لاستخراج جملة المبلغ في نهاية السنة الرابعة بمعدل فائدة مركبة قدره ١٥٪

$$FV=a=(1+r)$$

$$FV=10000\,(1+0.15)^4$$

$$FV=10000\,(1.74)=17400$$

أي إن المبلغ سيكون ١٧,٤٠٠ ريال بعد أربع سنوات.

٢-٥ كيف تعيش على ٧٠ ٪ من دخلك :

وفقاً لقاعدة ٧٠٪ ، ٣٠٪ ، فإن ثلاثين في المائة تم توزيعها على ثلاثة حقول هي الزكاة والعطاء وحساب الشراء وحساب التوفير ، بقي ٧٠ ٪ وهذا ما سنتناوله هنا:

أغلب الناس ينفقون دون تخطيط مبكر والقلة ينفقون وفقا لميزانية معدة سلفاً لذلك ، وهؤلاء الفئة أفضل حظّاً ممن ينفق وفقاً لما يستجد من حاجة في يومه حتى لو أدى ذلك إلى إنفاق كل راتبه قبل منتصف الشهر ، مما يضطره إلى اللجوء إلى الاتفاق مع أحد محلات بيع المواد الغذائية للشراء على حساب راتب الشهر القادم .

إنها لمعيشة صعبة وعسيرة أن تكون مقوداً بدلاً من أن تكون قائداً ولو سألت بعض الناس ، هل أنت قائد ، لأجابك بالنفي ، بينما كل رب أسرة قائد ، أليس هو على الأرجح الآمر الناهي في بيته ، لذا فأنت قائد حقّاً ، وطالما أنك قائد في تسيير أمور عائلتك ، فعليك أن تكون قائداً أيضاً في مجال حياتك المالية .

إن من صفات القائد أن يخطط ويقدر لكل وضع قدره ويتنبأ بما سيأتي به قادم الأيام .

وانطلاقاً من قائمة مصروفاتك الحالية التي يتطلب استشراف المستقبل تسجيل كل حيثياتها كما هي بكل دقة وتفصيل. إن تدوين مصروفاتك الحالية يمثل مركز

مصـــروفاتك الراهن ، والذي بعد تسجيله بكل تفاصيله تؤسس منها قاعدة للاضطلاع بقيـــادة مصـــروفاتك والانتقـــال مـــن الصـــرف غير المقـــنن والـــذي تغلب عليـــه العفوية والارتجاليـــة إلى التخطيط والتنبؤ بمـــا تود أن تكون عليه مصـــروفاتك وفقاً لإمكانيات راتبك وتحقيقاً لما ترغب في الوصول إليه من حرية مالية .

وهنـــا عليـــك أن تعي وتعمل بهـــذه القاعدة: "إلى أن تظهر قوتـــك على التحكم فيما لديك فإنك لن تحصل على المزيد منه"[1].

وهذا نموذج لما قد يكون عليه بيان مصروفاتك كما اعتدت عليه في حاضرك .

(١) من كتاب أسرار عقل المليونير.



جدول بيان مصروفاتك الراهن

بيان المصروفات الراهن	تكاليف كل بند (ريال)
مخصصات نفسك	٠٠٠٠,٠٠
مصاريف طوارئ	٠٠٠٠,٠٠
مخصصات لتعليم الأبناء	٠٠٠٠,٠٠
الزكاة	٠٠٠٠,٠٠
الصدقة	٠٠٠٠,٠٠
إيجار سكن	٣٠٠٠,٠٠
أقساط سيارة	٢١٠٠,٠٠
فواتير كهرباء	٣٠٠,٠٠
فواتير ماء	١٠٠,٠٠
اشتراك dsl	٢١٠,٠٠
جوال	٣٠٠,٠٠
جوال الزوجة	٣٠٠,٠٠
جوالات الأبناء	٥٠٠,٠٠
بطاقة ائتمان١	٣٠٠,٠٠
بطاقة ائتمان٢	٢٠٠,٠٠
قرض	٢٠٠٠,٠٠
علاج	٤٠٠,٠٠
مواد غذائية	٦٠٠,٠٠
بنزين	١٥٠,٠٠
ترفيه	١٤٠,٠٠
مجموع النفقات	١٠٥٨٠,٠٠
الدخل (الراتب)	١٣٤٥٠,٠٠
الفرق (الفائض)	٢,٨٧٠,٠٠

ماذا تلاحظ من بيان مصروفاتك الافتراضي أعلاه ؟

من النظر إلى بيان مصروفاتك الراهن ، يلاحظ التالي :

١ - عدم تخصيص مبلغ لنفسك.

٢ - إغفال إدراج مبالغ لبنود نفقات ما يمكن حدوثه (مبلغ للطوارئ).

٣ - الأهم من ذلك كله عدم الاستفادة أو التخطيط لما يفيض من مبلغ بعد الوفاء بكل بنود نفقاتك ، وكما يبدو من بيان مصروفاتك فإن هناك فائضاً قدره (٢٨٧٠ ريال) بعد كل مصروفاتك ، مع عدم وجود خطة للاستفادة من ذلك الفائض ، والسؤال أين ذهب هذا الفائض ؟

٤ - عدم التخطيط والتنبؤ بما قد تحتاج إليه مستقبلاً يؤدي إلى إنفاق دخلك في أمور قد تكون أقل أهمية وأولوية من أمور وبنود هي أهم وأكثر أولوية. ماذا يؤدي إليه ذلك ؟ عند بروز هذه النفقات ذات الأهمية والأولوية فإنك ستقوم باللجوء إلى الاستدانة لتأمين المبلغ لهذا البند الهام ، وأقل ضرر يترتب على الدخول في الدين هو الإرباك لحياتك المالية على المدى القريب، وقد يمتد ذلك إلى أجل أطول ما لم تضع خطة لتسديد الدين وعدم الوقوع فيه مستقبلاً كحل لنفقاتك .

٥ - هذا الدين لتأمين نفقاتك أو لدواعي نمط حياة ترغبه، هو الدين الضار "Bad Debt" الذي يجب تجنبه وقد تعرضنا لذلك سابقاً.

إذاً وقد أدركت ما يترتب على عدم التخطيط المالي أو التنبؤ بما تود أن تؤول إليه أمورك المالية .

فتعال نحضر المستقبل إلى الحاضر، واضعين في الاعتبار أن دخلك من الراتب (هو ١٣٤٥٠ ريالاً) وبعده توزيع دخلك على البنود التي تتسم بالصفات التالية أو تحققها:

١ - أن يكون البند أساسيّاً وهامّاً للحياة.

٢ - أن يكون مما يعد من المقومات للحياة.

هــذا ونضــيف إلى ذلك مراجعة قائمة نفقاتك الراهنة والتي تم تســجيلها ســابقاً لتلاحظ النقاط التالية:

١ – تحديد البند أو البنود التي يتضح ارتفاع الإنفاق عليها دون مبرر واضح والعمل على تخفيض المبالغ المعتاد إنفاقها على تلك البنود.

٢ – تحديد عادات الإنفاق السيئة والتي يمكن تجنبها دون أدنى أثر على نمط معيشتك.

٣ – حدد المبالغ الناتجة عن العادات أعلاه لإعادة توجيهها لما هو أهم وأنفع .

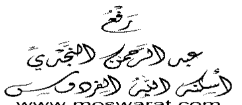
هذا وأود أن ألفت انتباهك إلى، أن إدارة مصروفاتك يجب ألا تكون أكثر من هدف مرحلــي ، تظــل تقوم به حتى تنمي مركزك المالي من خلال امتلاك الأصــول وتأســيس عملــك الخاص ، وبعدهــا ســيكون لك من المــوارد ما يربو على نفقاتك ومصــروفاتك ، وهذا لا يعني الإنفاق بدون روية وتعقل، إن ما أردت أن أركز عليه أن يكون هدفك الأهم هو العمل على زيادة مواردك لجني إيرادات تعجل من الوصول إلى يوم حريتك المالية.

الآن وقــد حــددت أين تنفــق وكيف تنفق دخلــك (الراتب)؟ وما هــي عاداتك في الإنفــاق، فإن ذلك ســيمكنك من إعادة توزيــع دخلك للوصــول إلى الوجهة التي ترغب الوصول إليها.

ســنقوم بإعادة توجيه الدخل الذي اعتدت إنفاقه بطريقة عشــوائية وغير محددة الهدف أو الغاية إلى قنوات محددة ومقصودة لغاية محددة سلفاً .

تلك القنوات هي حســاب اســتثمارك، حســاب ادخارك وأيضــاً حســاب الصدقة والزكاة .

فمرحبــاً بــك في عالم الإنفاق المحدد والمقرر ســلفاً وفقاً لرؤية واضــحة كما هو في البيان التالي :



مراجعة الأرقام والمجموع

جدول لمقارنة مصروفاتك الراهنة والمقدرة

بيـــــان المصروفات	تكاليف المصروفات الراهنة	تكاليف المصروفات المقدرة	ملاحظات
أعط نفسك أولاً :	٠٠٠,٠٠	١٠٪ = ١٣٤٥	يمثل هذا نسبة ١٠٪ من راتبك لحساب استثمارك والادخار
مصاريف طوارئ	٠٠٠,٠٠	٢٠٠,٠٠	استثمار المبلغ لإدخال أبنائك الجامعة بعد ١٥ سنة
تعليم الأبناء	٠٠٠,٠٠	٣٠٠,٠٠	
الزكاة	٠٠٠,٠٠	٣٦٠,٠٠	
الصدقة	٠٠٠,٠٠	٥٤٠٠,٠٠	
إيجار سكن	٣٠٠٠,٠٠	٣٠٠٠,٠٠	
أقساط سيارة	٢١٠٠,٠٠	٢١٠٠,٠٠	
فواتير كهرباء	٣٠٠,٠٠	٢٥٠,٠٠	
فواتير ماء	١٠٠,٠٠	٨٠,٠٠	
اشتراك DSL	٢١٠,٠٠	١٥٠,٠٠	
جوال	٣٠٠,٠٠	٢٠٠,٠٠	
جوال الزوجة	٣٠٠,٠٠	٢٠٠,٠٠	
جولات الأبناء	٥٠٠,٠٠	٤٠٠,٠٠	
بطاقة ائتمانية ١	٣٠٠,٠٠	٢٠٠,٠٠	
بطاقة ائتمانية٢	٢٠٠,٠٠	١٥٠,٠٠	
قرض	٢٠٠٠,٠٠	٢٠٠٠,٠٠	قرض للاستثمار في العقار
علاج	٤٠٠,٠٠	٣٥٠,٠٠	
مواد غذائية	٦٠٠,٠٠	٥٥٠,٠٠	
وقود	١٥٠,٠٠	١٢٠,٠٠	
ترفيه	١٢٠,٠٠	١٠٠,٠٠	
مجموع النفقات	١٠٥٨٠,٠٠	١٣٤٥٠,٠٠	
الدخل (الراتب)	١٣٤٥٠,٠٠	١٣٤٥٠,٠٠	
الفرق	٢٨٧٠,٠٠	٠٠٠,٠٠	

من جدول المقارنة بين مصـــروفاتك الراهنة والمقدرة كما هو في الجدول الســـابق ، يلاحظ التالي :

١ – حدوث اختلاف في المبالغ المخصصة لبعض بنود المصاريف مثال " الجوالات" .

٢ – تم توزيع الدخل على جميع بنود الإنفاق .

٣ – استثمار الفائض عن النفقات المقدرة .

٤ – مراجعة بعض البنود وتقليص المبالغ المخصصة لها .

٥ – كل راتبك يذهب وفقاً لتقديرات سابقة .

٦ – الإسهام في تخفيف معاناة الآخرين في مجتمعك .

٧ – مراعاة حق الله في مالك .

٨ – فعاليتـك في تقديـر نفقاتك ســوف تتحســن ، وفعاليــة توزيع دخلك ســتعود عليك بمردود أكبر .

وأخيراً فإنه عندما تعمد إلى تقدير مصــروفاتك وتتنبأ بها ، فإنك توزع كل راتبك على جميع البنود بحيث يكون الفرق بين دخلك ومصروفاتك التقديرية صفراً .

والأهـم من قيامك بتوزيع دخلك وفقاً لخطة ســابقة هو تجنــب الإنفاق العاطفي ، واستثمار الفائض ليدر عليك دخلاً إضافيّاً في المستقبل.

لــذا أدعــوك أن تجعل التنبؤ بتوزيع دخلك على بنود محــددة ، كما مر بك في المثال السابق عملاً تقوم به نهاية كل شهر للشهر الذي يليه.

"عليك أن تدرك أنه إذا أردت أن تنتقل إلى مستوى أفضل في حياتك، فيجب أن تكون مســتعدّاً للتخلي عن بعض طرق ممارســاتك وتفكيرك القديمة، وأن تتبنى طرقاً مختلفة وجديدة. وفي النهاية سوف تتحدث النتائج عن نفسها"(١).

---

(١) من كتاب أسرار عقل المليونير.



الطريق إلى الحرية المالية

أولاً: أي طريق تسلك ؟

إن المقولة التي تقول "بأنك إذا كنت تفعل ما كنت تفعله دائماً فإنك ستحصل دائماً على ما كنت تحصل عليه، وستجد نفسك دائماً في المكان الذي أنت فيه "[1] مقولة صائبة.

إنك إذا ما أردت أن تصنع لك مكاناً كان حلماً في يوم من الأيام ، فعليك أن تسلك طريقاً جديداً مغايراً لما ألفته ، وحتى تحدد معالم الطريق الجديد ، فإليك هذا السؤال الذي يجب أن تطرحه على نفسك " بعد عشر سنوات من الآن ستصل حتماً " والسؤال إلى أين ستصل ؟

إن عليك ألا تخادع نفسك في ماهية الطريق الذي تسلكه وعليك أيضاً ألا تلقي باللوم على الظروف من حولك أو على الآخرين.

إنك حتماً ستصل بعد عشر سنوات إلى مكان ما ، فهل تدع الوصول إلى ذلك المكان متروكاً للمصادفة ، إن عليك أن تحدد ماهية ما تريد أن تصل إليه وكذا أن تمتلك كل المقومات التي بها ستصل إلى ما تريده وترغب فيه .

فهل تروض نفسك بالانضباط في نواحي حياتك المختلفة وألا تترك الحبل على الغارب .

ولتحقيق ذلك فهل أنت تنمي ثقافتك المالية ؟ وهل تطلع وتقرأ الكتب التي ستأخذك إلى غايتك التي تريد الوصول إليها بعد خمس سنوات أو عشر سنوات ؟

عليك أن تكون واضحاً مع نفسك ولا تدع ذاتك تغذيها الأوهام المبنية على الأمل بدون عمل وبالتمني بدون فعل .

إن هناك يومين في كل أسبوع، يجب ألا يشغلا تفكيرك فأي يومين هما ؟

تعال نبحر معياً للتعرف عليهما.

---

(١) من محاضرات السيد جم وون.

وأحد هذين اليومين : يوم مضى، لقد مضى بكل أفراحه وأتراحه بكل أخطائه واهتماماته ، لقد رحل إلى الأبد وأضحى خارجاً عن تحكمك ، إن كل أموال الدنيا لن تعيد يوم أمس .

لن تستطيع إبطال ما فعلت فيه وكذا لا تستطيع أن تمحو ما تلفظت به فيه.

يقول الله سبحانه وتعالى :

"ما يلفظ من قول إلا لديه رقيب عتيد"(١)

يوم أمس انقضى ولن يعود إلى الأبد .

واليوم الثاني الذي يجب ألا يشغل تفكيرك هو يوم غد بكل احتمالاته وتناقضاته ، بكل إشراقاته ووعوده إنه غدٌ خارج سيطرتك عليه الآن ، وستبزغ شمسه تحت سماء صافية أو من وراء حجب من الغيوم فلا تملك منه شيئاً.

وبهذا يبقى يوم واحد ، ذلك يومك الحاضر الذي تعيشه.

أما الأمس فاستخلص منه العبر ، وأما الغد فخطط له ، فإذا أصبح غداً يومك الحاضر الذي تعيش لحظاته ، فأشبعه حضوراً بكل أحاسيسك ، واقتله فعلاً وعملاً.

لا تدع الأمس بما قد مضى فيه من تجارب سارة أو مؤلمة وكذا لا تهم نفسك بما قد سيأتي به الغد، واجعل كل همك أن تعيش كل يوم جديد من حياتك أفضل أيام عمرك فعلاً ونشاطاً وإبداعاً.

وتذكر أنك عندما تحبس نفسك في زنزانة الماضي أو عندما تعيش للمستقبل ، فإنك تضيع على نفسك فرص يومك الحاضر ، وهذا سيؤدي إلى أن تجد نفسك في المستقبل بعيداً كل البعد عما كنت ترسمه وتتخيله لمستقبلك ، عد إلى الوراء وانظر إلى الطريق الذي سرت عليه فإن وجدت نفسك قد حققت شيئاً مما تخيلته لذاتك ، وإلا فعليك التوقف عن السير في هذا الطريق والبدء في شق طريق جديد .

يقول "جورج بيرنارد شو" الأشخاص الذين يتقدمون في العالم هم هؤلاء الذين ينهضون ويبحثون عن الطرق التي يريدونها ، وإذا لم يجدوها فإنهم يصنعونها" .

(١) سورة ق: الآية (١٨).

وخلاصة القول: أنك إذا قمت باستغلال حاضرك أفضل استغلال فإنك تزرع بذلك بذور مستقبل أفضل

ثانياً: سرْ على عادات الناجحين:

دعني أطرح عليك السؤال التالي "هل تريد أن تحقق النجاح؟" بالطبع ستكون إجابتك "نعم" أليس هذا هو المنطق لكن دعني أسألك فيما إذا كنت فعلت شيئاً واحداً في الأسبوع الماضي يأخذك أو يساعدك على تحقيق النجاح الذي ترغبه.

وفي الأغلب فإن أكثر الناس ستجيب بالنفي ، وربما تكون أنت واحداً منهم .

إن للناجحين مجموعة من العادات التي ينتهجونها في حياتهم اليومية ، وبها وصلوا وحققوا النجاح الذي حلموا به في يوم من الأيام ، ولم يكتفوا بأن يحلموا فقط ، بل روضوا أنفسهم على الانضباط والإصرار والعزيمة فنالوا غايتهم فإذا أردت أن تحقق ما تحلم به فافعل ما يمكنك أن تطبق عادات الناجحين وتتحلى بها وتسايرها.

إن الناجحين أناس مبادرون، ينمون في أنفسهم القدرة على حرية الاختيار ومن ذلك اختيار ردود أفعالهم تجاه المواقف والأحداث ، إذا قالوا فعلوا ، وإذا وعدوا وفوا وإذا قالوا صدقوا ، تطربهم سير الناجحين وبعادتهم يعتادون .

يقول الشاعر :

وتشبهوا إن لم تكونوا مثلهم

إن التشبه بالكرام فلاح(١)

إن العادات تلعب دوراً أساسياً في حياة الفرد، تمعن في هذه العبارة الهامة :

الناس يكونون عاداتهم، والعادات تصنع المستقبل .

People make habits and habits make the future .

يا لها من عبارة هامة عاداتك هي التي تحدد مستقبلك فإذا ما عرفنا خمس عادات من عاداتك ، فإن معرفة مستقبلك تصبح أمراً ميسوراً .

تحقيق النجاح أو الوصول إليه ليس بالأمر السهل لكن في المقابل ليس بالمستحيل،

---

(١) للشاعر: شهاب الدين السهروردي.

إنه لمن السهل عدم الانضباط أو الالتزام بأداء الواجب أو التقيد بالنظام .

ألا تسمع لقول الرسول صلى الله علية وسلم "حفت الجنة بالمكارة، وحفت النار بالشهوات"

ما هي سلعة الله ؟ ألا إن سلعة الله الجنة .

ما هو الأسهل على النفس المكاره أم الشهوات؟ إن الشهوات أسهل، ولذلك لا يبلغ الغاية والهدف إلا من أخذ نفسه بالحزم على الانضباط.

وهذا يؤكد ما جاء في الحديث : " العاجز من أتبع نفسه هواها وتمنى على الله الأماني "(١)

إذاً لا بد من موقف ولا بد من حزم وإصرار وعزيمة مع النفس لبلوغ الهدف .

فتعال إلى أولى عادات الناجحين :

١ – من عادات الناجحين أنهم يعملون أموراً لا يحبون عملها.

Successful people do things they do not like to do

إنه من الطبيعي أن يجيد المرء مهارات معينة وعلى ذلك تقبل نفسه إلى عمل ما يجيد، ويتجنب ما لا يتقنه أو يؤجل عمل ذلك الشيء . وهذا التأجيل يؤدي فقط إلى تراكم المهام لا إلى إنجازها .

أمعن التفكير في هذا المثال " طلب مدير التدريب من كل من زيد وعمرو الحضور في مركز التدريب في اليوم التالي فجراً في فصل الشتاء ، لأداء بعض تمارين اللياقة، فقام كل من زيد وعمرو بتوقيت الساعة لإيقاظه في الوقت المحدد ، فأما زيد فعندما رن المنبه مد يده عليه وأقفل الجرس وواصل النوم في فراشه الدافئ الوثير ، أما عمرو فما أن رن الجرس حتى قام وذكر الله وأعد نفسه وانطلق لأداء التمارين .

لماذا تأخر زيد ونهض عمرو ؟

أما زيد فقد انصب تفكيره وجهده في حيثيات وجزئيات المهمة ، فأخذ يفكر في

(١) رواه الترمذي وابن ماجه.

بـرودة الجو وما يحتـاج منه من جهد في تـرك الفراش والذهـاب إلى الحمام وارتداء الملابـس والخروج من المنزل وهـذا التركيز في الإجراءات المملـة أدى إلى تثبيط همته مما جعله يؤثر البقاء في الفراش .

أمـا عمـرو فقد انصـب همه على العائـد مـن أداء التمرين متجـاوزاً الإجراءات اللازمة للذهاب .

إذاً ما هو الفرق بين زيد وعمرو ؟

الفرق أن زيداً اسـتغرق في الإجراءات وأما عمرو ففكر فيما سـوف يجنيه من أداء التمرين وبالمكافأة العائدة عليه من التدريب .

وبهـذا فإن النـاسـ النـاجحين يدركـون أن الإجراءات لأداء عمل مـا مملة ومثبطة ولكـن تركيزهم ينصـب على ما سـيجنون من حوافز من أداء العمـل مما يأخذهم من نجاح إلى نجاح .

وعليـه فـإن البعض تذهب قـواه في الاسـتغراق في الإجراءات والبعضـ يحلق بهم التركيز على الفائدة والنتائج من أداء العمل والنجاح .

و عادة الانشـغال بالتركيـز على الإجراءات والجزئيات كما حـدث لزيد تؤدي إلى التأجيل والتسـويف والسـير على منهاج " امرئ القيس " عندما قال " اليوم خمر وغداً أمر " إذاً السؤال الذي يطرح نفسه كيف الخلاص من عادة التأجيل والتسويف ؟

هناك ثلاث خطوات إذا ما طبقتها نجوت وتخلصت من عادة التأجيل.

أ – عليك أن تسأل نفسك السؤال التالي :

ما هو الشيء الذي لا أحب عمله ، ولكن لو عملته لأدى إلى دفع حياتي إلى الأمام؟

ب – ما هو المردود أو الفوائد التي ستعود علي من أداء هذا العمل ؟

ج – كن فاعلاً قم بأداء العمل دون تأخير .

إذاً الناجحون يركزون على النتائج وليس على الانغماس في الإجراءات .

إن ما هو سار بعد كل هذا أن الخيار هو خيارك أنت ، فاجتنب الجزئيات والحيثيات والإجراءات واتجه إلى الفائدة والمردود من أداء العمل لتنضم إلى ركب الناجحين .

٢ – الوقت هو أهم عُمْلَة على وجه الأرض :

لا يوجد بين أمم الأرض أمة ما تملك في شعائرها ما يذكرها بالوقت وأهميته مثل أمة الإسلام ، ورغم ذلك فلا أكاد أجافي الحقيقة إذا ما قلت إننا كمسلمين أقل أمة احتفاء واهتماماً بالوقت في عصرنا هذا لقد أقسم الله بالوقت، وصلاتنا في اليوم تذكرنا بالوقت خمس مرات، ولنا محطات أسبوعية وسنوية تذكرنا بالوقت .

في أحاديث رسولنا الكثير الكثير، الذي يعمق أهمية الوقت. ألا تسمع لقوله صلى الله عليه وسلم إذ يقول ما معناه: " لا تزول قدما عبد يوم القيامة حتى يسأل عن أربع خصال، عن عمره فيمَ أفناه وعن شبابه فيمَ أبلاه .... " الحديث

إن الوقت أهم عملة يملكها الإنسان ، إلا أن الاستفادة منها واستغلالها يتفاوت بمقدار واسع وكبير.

لقد قيل إذا أردت أن تعرف مستقبل إنسان ما ، فانظر إلى ما يقوم به لاستغلال وقته.

إن مقدار الوقت المتوفر ليس المهم إنما المهم هو ماذا تعمل في الوقت المتاح؟، إنك تبوح بقيمك وقناعاتك الحقيقية بالطريقة التي تقضي بها وقتك .

الناجحون يعتنون بالوقت باتباع الأمور التالية :

أ – يحمون (Protect) أوقاتهم :

إنهم يحمون أوقاتهم من العشوائية وترك الأمور للمصادفة .

ب – يحافظون (Preserve) على أوقاتهم .

إنهم يحافظون على أوقاتهم من المتطفلين، فلا يدعون أحداً كائناً من كان يملي أجندة نشاطهم اليومي، أو يسرق أوقاتهم.

جـ – يعملون وفقاً لأولويات معدة سلفاً (Prioritize) :

إنهم لا يؤمنون بالحظ أو المصادفة والعشوائية ، بل يفكرون ويخططون ويحددون أولويات مهامهم اليومية .

وهذا ما سنتناوله بشيء من التفصيل.

إن الإستراتيجية التي أنا بصدد إيرادها قد دفع أحد رجال الأعمال الناجحين

فيهــا ٢٥ ألف دولار قبل ما يزيد على ثمانين عاماً، وهذا مبلغ كبير جدّاً إذا ما قيس بما يساويه ذلك المبلغ في ذلك الوقت.

وقصــة ذلك أن مستشــاراً تنفيذياً للتطويــر عرض على رجل أعمــال أن يدله على خطة إســتراتيجية واحدة إذا ما اتبعها وطبقها فإنها ســتحدث نقلة نوعية في عمله، إلا أن رجل الأعمال اعتذر لكثرة مشاغله ولعدم وجود الوقت للاستماع للمستشار التنفيذي للتطوير.

عاد المستشار قائلاً لرجل الأعمال ، إن إعلامك بالخطة لن يأخذ من وقتك الكثير، أما الأتعاب فإن وجدت هذه الخطة ذات جدوى ومردود فعال لزيادة فعاليتك فادفع لي ما تراه تستحقه الإستراتيجية، عندها وافق رجل الأعمال .

وإليك الإستراتيجية ذاتها .

٣ - الناجحون منظمون:

الناجحون ينجزون الأمور وفقاً لترتيبها طبقاً لأكثرها أهمية.

وعليه وفقاً للإستراتيجية أعلاه فإن مهمتك يجب أن تنصب على التالي :

أ – تحديد ما يجب القيام به مقدماً وبكل دقة بقدر أكبر من تحديد كيفية القيام به.

ب – ترتيــب ما يجب القيــام به وفقاً للأهمية مع الأخــذ في الاعتبار عدم التركيز على الحجم بل على نوعية النتائج التي تنجزها .

وحتى تضع هذه الإستراتجية موضع التنفيذ. فاتبع التالي :

أ – احضر ٣٠ بطاقة مقاس ١٦ X ٢٠ سم مثلاً من المكتبة.

ب – خططها وعنونها وفقاً للآتي :

- ما سأعمله غدا:

ما يجب أن أنجزه غداً		التاريخ / /	
ترتيب الأولوية	التسلسل	المهام المقرر القيام بها	ملاحظات
	١ ٢ ٣ ٤ ٥ ٦		

عنون البطاقة كما هو في الشكل أعلاه.

- ما يجب إنجازه غداً.
- حدد تاريخ يوم غد على البطاقة.
- أدخل أهم ست مهام يتوجب القيام بها غداً.
- راجع المهام ورتبها وفقاً لأولوية أهميتها من واحد إلى ستة .
- قم بتحديد المهام في نهاية دوام اليوم السابق ليوم غد.
- التزم بإنجاز المهام وفقاً للأهمية ولا تحدْ عن ذلك مهما كانت الأسباب أو الذرائع.

ودعني أذكرك بعبارة قالها " إيرل نايت تندجال: " لا تدع الخوف من الوقت الذي يأخذه إنجاز أمر ما أن يقف في طريق أدائه ، الوقت سيمر أين كان ، وكل ما في مقدورنا أن نستفيد من الوقت الذي سيمر في أفضل ما يمكن استخدامه فيه " .

إن الناجحين يخططون لغدهم وإن رجل الأعمال دفع خمسة وعشرين ألف دولار للمستشار ، عندما لمس النقلة النوعية التي أحدثتها هذه الإستراتيجية في زيادة فعاليته.

وليس مطلوباً منك سوى الالتزام بالقيام بالتخطيط لغدك والالتزام بتعبئة البطاقة لمدة واحد وعشرين يوماً دون انقطاع وفقاً لما جاء أعلاه .

أتدري لماذا تم تحديد واحد وعشرين يوماً ؟ إن ذلك الزمن اللازم لاكتساب عادة جديدة .

إن تطبيق هذا سيحدث ثورة في إنجازك ورفع فعاليتك وهنا دعني أسألك.

كم عادة حميدة اكتسبتها العام المنصرم؟

وكم عادة طورتها إلى الأفضل؟

وكم عادة سيئة تخلصت منها في حياتك ؟

إنك تملك إمكانيات كامنة وعظيمة داخل نفسك ، فأيقظها وأفد منها لتصبح الشخص الذي ترغب أن تكون .

وعليك أن تتذكر أنه ليس مطلوباً أن تكون على الصواب دوماً ، وإنما عليك الاستمرار .

إن هذا يتطلب تجنب عدو الإنجاز ألا وهو التسويف والتأجيل .

كم من الفرص ضاعت انتظارا لبلوغ حالة المثالية ، أو الانتظاراً لتكون كل الإشارات خضراء؟.

عليك فقط أن تبدأ وتستمر وسوف يصلك كثير من الملاحظات التي منها تعمل على تحسـين وتطوير ما تقوم به. فقط لا تنتظر بلوغ الكمال قبل الشـروع في أمر ما. فذلك شبه المستحيل.

٤ – في الحياة إما أن تكون ثابتاً وإلا فلا وجود لك :

"In life either you Consistent or you non existent"

من صفات الناجحين والعظماء الثبات ، فهم راسخون كرسوخ الجبال ، ولولا ذلك الثبات لم يلتفت اليهم التاريخ ، تتغير الأمور والظروف والمواقف من حولهم وهم ثابتون لا تحركهم الأحداث مثابرون بإيمان وعزيمة لبلوغ مرادهم.

وخير قدوة و شـاهد على قوة الثبات فعل وقول الرسـول صلى الله عليه وسلم لعمه أبي طالب ردّاً على قريش : " والله لو وضعوا الشمس في يميني والقمر في يساري على أن أترك هذا الأمر ما تركته حتى يظهره الله أو أهلك دونه ".

من السـهل المراوغة بين فعل الشـيء وعدمه ، إلا أنهم يمضون للوصول إلى غايتهم دون توقف أو تردد .

إن كل إنسـان تمر به في مشـوار الحياة لحظة صفاء وتوهج وهمة؟ فما عليك إلا أن تستثمر تلك اللحظات لبلوغ ما تريد .

عليك أن تدرك أن بلوغ المراد يتطلب الاستمرار والثبات دون تردد أو تهاون.

إنـك إن لم تكـن ثابتاً ومسـتمرّاً وصـبوراً ، وإلا فكأنك لم تكون موجـوداً ولن تنال هدفك.

ودعني ألخص ذلك في التالي :

هل تقبل أن تكون ممتازاً ليومين وسيئاً لمدة تسعين يوماً؟، أيهما تكون سمتك المميزة لك لو حدث هذا؟.

لذا فإن الاستمرار في طريق النجاح يتطلب منك أن تكون متميزاً باستمرار .

٥ – عليك أن تنقد نفسك أولاً :

هـذا لا يعنـي الأنانية، ولكن هذا يدعـو إلى بناء ذاتك وامتـلاك المهارات التي بها

تقايض ما تحتاج إليه في هذه الحياة. عليك أن تبني ثقافتك المالية ومنها تفتح حساباً للتوفير وآخر للاستثمار.

عليك أن تدرك أنك إذا ما أنفقت كل راتبك في تأمين المستلزمات الاستهلاكية لك ولأفراد أسرتك فإنك بهذا نسيت نفسك وآثرت الآخرين إنك بهذا تعمل لتكسب المال وتصبه بعد ذلك في حسابات أصحاب المجمعات التجارية والبائعين .

إن متطلبات ارتداء كمامات الأكسجين في الطائرة مثلاً ، تتطلب أن تبدأ بنفسك أولاً وبعد ذلك أطفالك .

إنك إذا أنقذت نفسك أولاً ، توفر لك من الموارد ما يمكنك من مساعدة الآخرين وبمقدار كبير قد يتجاوز عشرة أضعاف ما اعتدت على إنفاقه في بداية مشوارك للثراء.

عليك أن تبدأ بنفسك أولاً ومن ثم الآخرين .

حسناً تفعل بمساعدة الآخرين ، ولكن نفسك أولاً.

عليك أن تعلم أن النجاح في الحياة، لا يتحدد بجودة أدائك مقارنة بالآخرين، ولكن بجودة أدائك حاليّاً مقارنة بإمكانياتك الحقيقية، إن الناجحين ينافسون أنفسهم.

٦ – قل نعم للفرص كذلك يفعل الناجحون .

دعني أسألك: ما هي أول خطوة للعظمة والنجاح في شتى المجالات ؟ إن النجاح يتحقق بقول نعم للفرص، لذا تحتاج أن تكسب عادة أن تقول نعم للفرص السانحة.

عليك أن تتحلى باتخاذ القرارات ، ونذكرك أنك تقرر أو تتخذ قراراً حتى في اللحظة التي تقول فيها لا .

والسيئ في اتخاذ القرار عندما تقول لا ، أنك تضيع على نفسك فرصاً دون أن تعطيها ما تستحقه من التفكير. والنجاح له ثمن وإن الناجحين يتصفون بالجرأة في اتخاذ القرارات، إنهم أناس منضبطون لهم قيمهم ومعتقداتهم ويمتلكون الشجاعة في اتخاذ القرارات إنهم أناس يقولون نعم للفرص .

فالحق بركب الناجحين.

بعد كل هذا، ما هو الأهم ؟

بعد سـرد بعض عادات الناجحين في شتى نواحي الحياة ، لنا أن نسأل ما هو الأهم من كل هذا، إن الأهم هو أنت، هو ما تحمل في داخلك من نظرة تفاؤلية وإيجابية للحياة ، ما تحمل من قيم وما تؤمن به ، وإليك هذه الحكاية .

كان هناك رجل يعيش على بيع البالونات ، كل ألوان البالونات من أحمر وأصفر وأزرق وأخضر موجودة لديه ، وكان عندما يكسد بيع البالونات ، يعمد إلى ملء بعض البالونات بغاز الهليوم ويطلقها في الهواء فيشاهدها الأطفال مما يؤدي إلى رغبة كل منهم في شراء بالون . وكان يفعل هذا كلما قل بيع البالونات ، مما يدفع الأطفال إلى شراء البالونات وانتعاش بيع البالونات لديه .

ذات يوم وكان منهمكاً في إعداد البالونات، شعر بشخص يجذب معطفه، التفت فإذا هو طفل صغير يسأله " إذا أطلقت بالوناً أسود. فهل سيحلق في الهواء أيضاً !؟

حيث لاحظ الطفل أن اللون الأسود لم يكن من ضمن البالونات التي حلقت في السماء.

اهتز الرجل لسؤال الطفل الصغير وأجابه بعطف وحنان . بني إنه ليس لون البالون الذي يؤدي إلى تحليقه في الهواء ، بل ما بداخل البالون هو ما يجعله يحلق في الهواء بغض النظر عن اللون.

وهذا ينطبق على حياتنا جميعاً ، فما هو داخل كل منا هو ما يهم؟. إن ما يجعلنا نحلق في عالم النجاح هو ما هو في أعماقنا من مواقف وقيم .

ودعني أختم هذا الجزء بهذه، ذات مرة تقدم شخص إلى الفيلسوف الفرنسي "بليز باسكال" قائلاً له: "لو كنت أملك عقلك فسوف أكون شخصاً أفضل " فأجابه باسكال: "كن إنساناً فاضلاً ومتميزاً وسوف تمتلك عقلي " .

فعليه كن إنساناً أفضل وستمتلك عادات الناجحين.

٧ – الناجحون لهم ناصحون ومستشارون

إن السير على طريق النجاح يستدعي أن يكون لك فريق عمل، ومن ضمن أعضاء

فريـق العمل النـاصـح الذي تعود إليه بين الحين والآخر للتوجيـه والتقويم، والنـاجحون يختارون ناصحيهم من أهل العلم والمعرفة في ذات المجال الذي يرغبون العمل فيه.

الإنسان يحتاج إلى شخص يثق به في طريقه إلى النجاح لينبهه كلما حاد عن طريق النجاح وليذكره بما التزم به ليكون حافزاً يدفعه إلى الأمام وإلى مزيد من العطاء .

- تتبّعُ نهجِ النـاجحين والقيام بما يقومون به، طريق مضمون للحصول على النتائج التي وصـل إليهـا النـاجحـون، إنك تحتـاج إلى فريق عمـل تلتزم أمامهم وليرشـدوك ويقوموك مما سيدفعك إلى الأمام.

عليك أن تتذكر أنه ليس هنـاك ما يكفي من الوقت لكي تكتشـف كل شـيء بنفسك، فإذا رغبت أن تكون نـاجحا، فعليك أن تصـل إلى النـاجحين الذين يملكون النجاح الذي ترغبه، ثم تتعلم منهم ما تعلموه وتقوم بما قاموا به وبذلك ستحقق النتائج نفسها.

عليك أن تبحث لنفسـك عن مرشـد متمكن، وتحر الدقة في اختيارك له، فالمرشد البارع سيوجهك ويفتح لك الطريق على مصراعيه. كن تلميذاً شغوفاً، فالتلميذ الشغوف هو الذي يحصـل على ثمرة خبرة معلمه أظهر له التقدير والاحترام والإعجاب بخبرته وعلمه بلا حدود.

إن أفضـل المعلمـين لـن يروا ظمـأك فقط. بـل سـيجعلونك متعطشـاً للمزيد من الإجابات. وهم سيضعونك على الطريق للبحث عن الإجابات.

٨ - ما هي الكلمة التي تحرك العالم ؟

إن الكلمة التي أعني هي الفعل " Action " وكما قيل: "إن الفعل أعلى صـوتاً من الـكلام"، إنـك إن لم تقـرن القـول بالفعـل فإنك لـن تبرح المـكان الذي أنـت فيه. إن عليك أن تجعل من تحقيق النتائج دافعاً ومقياساً لما تسعى إلى تحقيقه.

واستطراداً لذلك دعني أسألك: ما هو أفضل ضمان للمستقبل؟

إن أفضل ضمان للمستقبل هو إتقان العمل اليوم.

ثالثاً: خطوات لتحقيق الحرية المالية :

تعـود بي الذاكـرة إلى قريتى " الغـبر "[1] وذلك قبل ما يزيد على خمسـين عاماً، فـأرى مجتمعاً يسـود بين أفـراده التكافل وبسـاطة الحياة الاجتماعية وتواضـع الموارد الماليـة، عـدد أفراد القرية مـن الرجال يزيد علـى مئة رجل ، ولم يكـن منهم أحد من أصحاب الملايين بل إن مفردة المليون تكاد لا يتحدث بها .

وبنظرة على عدد أفراد القرية اليوم نجد أن العدد يزيد على ألف فرد، وفي المقابل فـإن مـا يزيد على ثلاثين فرداً منهم انضـم إلى قائمة أصـحاب الملايـين " من يمتلك مليوناً فما فوق " .

ولك أن تسـأل لماذا هذه المقدمة في الطريق إلى الحرية المالية ؟ ما أريد أن أوصـله إليك أن الثراء ممكن فكما ترى أن عدداً من أفراد القرية أصبحوا من أصحاب الملايين من بعد أن كان كل منهم لا يملك شيئا .

الإحصائيات مثلاً في أمريكا تبين أن :

عدد أصحاب الملايين في عام ١٩٠٠ م كان قرابة مائة ألف فرد .

في عام ١٩٥٠ م يبلغ العدد ٢٠٠ ألف فرد.

في عام ١٩٦٠ م ارتفع العدد إلى ٣٠٠ ألف فرد .

في عام ١٩٨٠ قفز العدد إلى مليون فرد.

لقد تعاظم العدد بعد ذلك حتى وصـل عدد أصـحاب الملايين في أمريكا يزيد فرداً واحداً كل دقيقة ونصف الدقيقة.

لقد حاولت أن أضمن هذا الكتاب إحصائية عن أصحاب الملايين في المملكة العربية السعودية إلا أنه في غياب إحصائية موثوق بها فقد أرجأت ذلك إلى طبعة قادمة إن شاء الله .

إن أرقـام قريتي وكذلك إحصـائيات أصـحاب الملايين في أمريكا توضـح أن هذه الحقبة من الزمن هي حقبة ذهبية بكل المقاييس لأن تغدو من أصحاب الملايين.

وعليه فإن عدد أصـحاب الملايين سـيزداد في هذه الحقبة أسرع من أي وقت مضى

---

(١) قرية بضاحية بني كبير بمنطقة الباحة.

وذلك من جميع أطياف المجتمع .

فـإذا كان ذلك ممكناً لأفراد عدة من جميع أطيــاف المجتمع . فلماذا لا تكون أنت واحداً منهم ؟

واطِّلاَعُك على هذا الكتاب ووقوفك عند هذه الصـفحة يعطيك الوقوف على حافة الثراء والانضمام إلى قائمة أصحاب الملايين .

لقد وجد أن أغلبية الناس يستخدمون ١٥ ٪ من قوتهم الكامنة ويحيون عليها وهذا يعني إهدار ٨٥ ٪ من قوتهم الكامنة .

انضمامك إلى قائمة أصحاب الملايين ممكن وقابل للتحقيق إذا ما امنت وصدقت في أعمــاق ذاتــك برغبتك وقدرتك على تحقيق الثراء ، وكذا أشـعلت في ذاتك الإرادة ، والعزيمة لتفعيل قواك الكامنة والمعطلة الـ ٨٥ ٪ .

إن ثقتـك وإيمانـك بذاتك هي المشعـل والمحفز للإقلاع من أرض واقعك الحالي إلى آفاق طموحك وأهدافك المستقبلية .

عليك أن تتذكر أنه ليس بما حصـلت عليه تكون ناجحاً ، وإنما ما تصــنع باستمرار بما حصلت عليه هو ما يجعلك ناجحاً.

تذكر أن ما تحصل عليه عندما تحقق أهدافك أقل أهمية بكثير مما ستصبح عليه. إن ما ستصبح عليه هو الذي يمنحك شعوراً طيباً ورضاً عن الذات.

إن طاقتك الكامنة المعطلة يمكن أن تجعل منك أفضــل مما أنت عليه وذلك لسـبب وجيــه وبسـيط وهو أنك يمكــن أن تملك أكثر مما تملك الآن ، وذلـك لإمكانية أن تغدو أفضل مما أنت عليه الآن .

إنــك تملك مــن القدرات الكامنــة التي لا حدود لهــا (إلا إذا حددتهــا أنت) ، ما يمكنــك من تحقيــق أهدافك متى ما آمنت بها وامتلكت العزيمــة والطموح والهمة لبلوغ ذلك .

يقول الشاعر أبو القاسم الشابي .

ومن يتهيب صعود الجبــال ... يعيش أبد الدهر بين الحفر

ومن لم يعانقه شوق الحياة ... تبخر فـي جــوفهـا واندثر

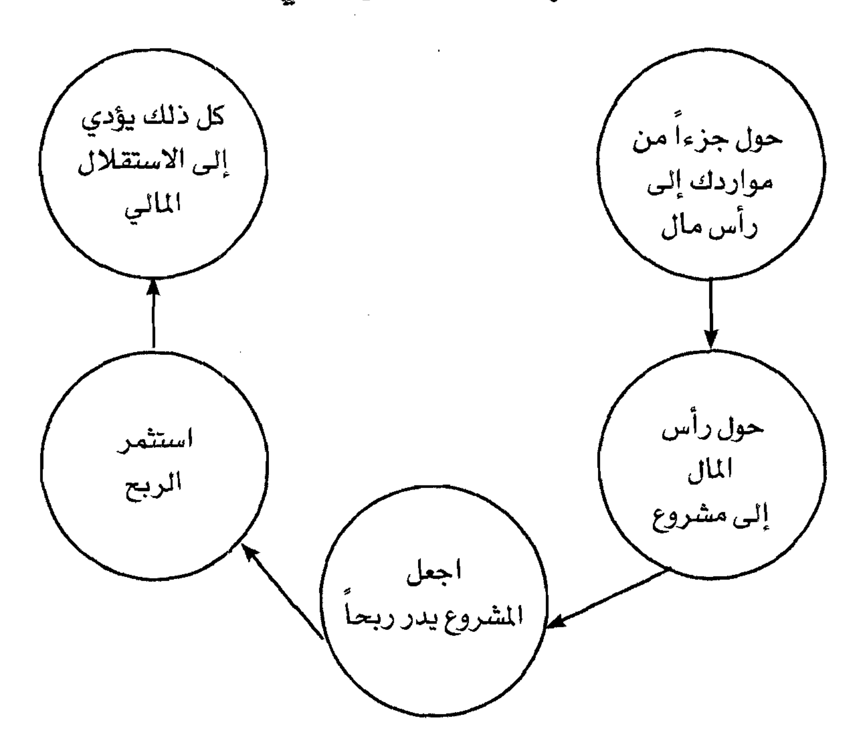
لسـت أنت من يتهيب صـعود الجبال ولا أنت من يرضى أن يعيش على فتات المائدة ولا أن يتقوقع في جنبات النسيان ولست من يعيش عبداً للراتب للأبد .

إنـك تمتلك من الإمكانيات ما يحلق بك مـع الناجحين وأراك تمتلك داخلك ماردا متى ما آمنت به وأطلقت له العنان وضعك ضمن الناجحين في مضمار الثراء .

عليك أن تهمس في أذن ذاتك دائماً " أنا لن أكون عبداً للراتب بعد هذا اليوم "يوم ــــ الموافق / / " وعليك أن تتذكر أن أهم حديث هو حديث النفس للنفس وأن أهـم انطباع ليس انطباع الآخريـن عنك ولكن انطبـاع ذاتك عن ذاتك. من هنا وحتى تتحقق الحرية المالية، نستعرض معاً خطوات نيل الحرية المالية:

يختصـر ويوجز الفيلسـوف الأمريكـي "جـم رون Jim Rohn " خطوات تحقيق الحريـة المالية في عبارة حيث قال " لتغدو حرّاً ماليّاً فعليك أن تحول جزءاً من مواردك إلى رأس مال ، ومن ثم تحول رأس المال ذلك إلى مشـروع ، وتحول المشـروع إلى ربح ، وتحول الربح إلى استثمار ، وتحول الاستثمار إلى استقلال مالي " .

عجلة الاستقلال المالي



وكما ترى فقد اختصر السيد / جم ما سنتناوله في الصفحات التالية في عجلة الاستقلال المالي أعلاه .

لقد تطرقنا سابقاً إلى تحديد الموارد ، ولا عليك فليس عليك أن تكون لك موارد متعددة لتبدأ مشوار الاستقلال من عبودية الراتب يكفي أن يكون لك دخلٌ واحدٌ عندما تبدأ رحلة الاستقلال المالي وليكن دخلك من الراتب مثلاً .

لقد كان جميع من حققوا الاستقلال المالي ذات يوم من أيام حياتهم تماماً في مثل وضعك، وقد يكون بعضهم كان تحت الصفر وبعد ذلك حققوا استقلالهم المالي،

فإذا أردت الحصول على حريتك المالية لكي تقرر مصيرك كما تراه أنت وكما تود أن تعيش ، لا كما تمليه عليك الظروف أو كما يراه من حولك ، فبادر بعمل ما يتوجب عليك فعله وذلك بالأخذ بالأسباب التي تفضي إلى النتائج المرغوب فيها بأسرع ما يمكنك ذلك، وبذلك يمكنك أن تفعل وأن تحيا كما ترغب أنت .

هناك خطوات أشبه بالمسلمات متى ما عرفتها وسرت عليها قادتك إلى يوم حريتك وإلى نيل حريتك من عبودية الراتب وإليك تلك الخطوات :

١ – القاعدة الذهبية :

تقول القاعدة الذهبية والبسيطة لتحقيق الثراء والتي تؤدي إلى نيل حريتك من عبودية الراتب التالي :

" أنفق أقل من دخلك واستثمر ما تبقى" .

ماذا تعني هذه القاعدة ؟

أ) هذه القاعدة تعني أن توفر ١٠ ٪ من كل ريال تكسبه مثلاً أو من راتبك الشهري، وعش على ما تبقى ٩٠ ٪ قد يقول قائل هذه النسبة قد تكون كبيرة ، لا عليك فإن المهم أن ترسخ في ذاتك عادة التوفير ولا ضير بأي نسبة تبدأ .

فقد تبدأ في الشهر الأول بنسبة ١ ٪ ومن ثم تتدرج إلى أن تصل إلى ١٠ ٪ أو أكثر.

ب) إنك لو قمت بتوفير ١٠٠ ريال شهريّاً واستثمرتها عندما كان عمرك ٢٠ سنة لغدوت مليونيراً عند بلوغك ٦٥ عاماً . أليس هذا حافزاً لك للبدء في التوفير والاستثمار، أليس هذا مبلغاً بسيطاً ومتيسراً ؟

جـ) وكما تم ذكره فإن حديث النفس للنفس هو الأهم ، فعليك أن تصمم على امتلاك عادة التوفير والاستثمار ، وردد في نفسك قائلاً " سأغدو مليونيراً، سأغدو مليونيراً ، سأغدو مليونيراً "

د) لا تستهلك أو تستخدم ما قمت أو قررت توفيره تحت أي ظروف ، وحتى لا تحدث نفسك بذلك ، فمتى ما حدثت نفسك بذلك فقد تضعف تحت ضغط الحاجة ، فتهدم ما شرعت في بنائه ولن يكون بالإمكان اكتساب عادة التوفير التي بدونها لن تصل إلى حريتك المالية ، من هذا الباب أعني باب التوفير.

٢ - اعرف قيمة المال أو الفلوس .

ولتعرف قيمة المال أو الفلوس فعليك أن تنظر إلى الفلوس كشيء ذي شخصية اعتبارية لها صفات وأنماط سلوك تنحو نحوها وإليك جانباً من ذلك :

أ) الفلوس تذهب وتستقر أينما تجد التقدير والاحترام ولا تبقى في الأيدي التي لا تقدرها ولا تحترمها بل تفر منها، فهب أنك أخذت عشرة ملايين ريال من أيدي الأثرياء وقمت بتوزيعها على عامة الناس وفقرائهم في مدينة ما ، فستجد أن الفلوس الموزعة لن تستقر طويلاً في أيدي عامة الناس وستعود مسرعة إلى جيوب الأثرياء في غضون مدة وجيزة من الزمن .

ولك أن تتساءل كيف يتم ذلك. والسؤال ماذا يعمل أغلب عامة الناس بما يصل إلى أيديهم من فلوس، هل يستثمرونها أم ينفقونها. والأقرب أنهم يقومون بإنفاقها. وإذا كانوا ينفقونها بدون تخطيط على الأمور الاستهلاكية. وعلى نمط الحياة. والسؤال من يملك المتاجر التي توفر البضائع الاستهلاكية؟ أليسوا بالتجار ورجال الأعمال الذين جمعت منهم الأموال لتوزيعها على عامة الناس. وبهذا تعود الفلوس مسرعة إلى جيوبهم حيث تجد الحفظ والتقدير.

ب) يمكـن معرفة موقفـك من الفلوس وكيـف تنظر إليها من خلال عنايتك بشـئونك المالية .

ب – ١ : هل فواتير تكاليف الخدمات من كهرباء وماء وهاتف مرتبة ومقننة سلفاً، أم أنها متروكة دون ترتيب أو تقدير سابق، إن مدى تنظيمك لفواتير الخدمات ولتقنين مقدارها سلفاً هو دليل على مدى احترامك للفلوس من عدمه.

عليـك أن تراجع طريقة تنظيمك لفواتـير الخدمات فذلك ينبئ عن مدى تقديرك لدور الفلوس .

ب – ٢ : هـل تقوم بعمـل تقدير لنفقاتك " مصـاريفك " الأسـبوعية أو الشـهرية سـلفاً؟ إذا أنت لا تقوم بذلك ، فاعمد إلى تقدير نفقاتك سـلفاً وأعِدَّ بيانا بأدق التفاصيل لنفقاتك سلفاً.

ب – ٣ : دوِّن مصـاريفك الفعليـة بـكل التفاصـيل حتى شـراء مشـروب أو قطعة حلوى.

ب – ٤ : راجع وحلل قائمة مصاريفك التي قمت بتدوينها وسوف تكتشف أن هناك بعض المصاريف التي كان بالإمكان الاستغناء عنها .

ب – ٥ : قارن قائمة مصـروفاتك بدخلـك ، فإذا فاق دخلك مصـروفاتك ، فأنت تسير في الطريق الصحيح لنيل حريتك المالية ، أما إذا فاقت مصروفاتك دخلـك ، فأعلن حالـة الطوارئ واعمد إلى تحليل قائمـة نفقاتك وراجعها لتجعل دخلك يفوق مصـروفاتك، ولتكن مراجعـة نفقاتك وإدارة مواردك ونفقاتـك عمـلاً دورياً تحقيقـاً للقاعدة الذهبيـة "**أنفق أقـل من دخلك واستثمر ما تبقى**".

٣ - الاسـتثمـار :

دعني أبدأ هذا بطرح الأسئلة التالية عليك :

هل مفردة الاستثمار من مفرداتك اللغوية ؟

هل تكررها ؟

هل فكرت في الاستثمار ؟

وأيّاً كان جوابك فالفرصة لا تزال متاحة لكي تؤسس مشروعاً استثماريّاً يؤدي إلى نيل الحرية من عبودية الراتب وإلى الاستقلال المالي .

أولى خطوات الاستثمار أن تستثمر في ذاتك ، فإذا ما أردت أن تكون مستثمراً في الأسهم فعليك أن تنمي ثقافتك المالية في مجال شراء وبيع الأسهم .

وكذلك الحال إذا كان مجال استثمارك في العقار فإن الأمر يتطلب أن تنمي ثقافتك المالية في العقار .

إن تنمية الثقافة المالية الذاتية مطلب هام وأساسي في الشروع في نوع من أنواع الاستثمار.

** همسة: ينقسم الفاشلون إلى فريقين: الفريق الأول يقدم على الأفعال دون تفكير، والفريق الثاني يفكر دون أن يترجم هذا الفكر إلى فعل. وأرجو ألا تكون من أحد الفريقين.

تذكر أن هناك فرقاً كبيراً بين من يصنع أحداث الحياة ومن ينتظرها وآمل أن تكون من صانعي أحداث الحياة.

إن هناك خطوات أساسية لكي تغدو مستثمراً ناجحاً منها :

أ – افتح حساباً للاستثمار وقم باقتطاع نسبة مئوية من دخلك لتعزيز هذا الحساب وقد تبدأ هذه النسبة بمقدار ١٠ ٪ من راتبك ، أو بالاقتراض من صديق أو قريب مبلغاً معيناً لتبدأ به مشروعك .

ب – ابدأ مشروعك أو عملك بوقت جزئي من وقتك مع الاحتفاظ بمهنتك، واستمر في زيادة الوقت المخصص لعملك ، وعندما ترى وتلمس نجاح عملك "مشروعك" فعندها حدد متى عليك ترك مهنتك "وظيفتك" والتفرغ كاملاً لإدارة عملك "مشروعك" .

التفرغ لعملك الخاص يجب أن يكون هاجساً يرتسم في مخيلتك وأن تعمل على تحديد موعد ترك مهنتك والتفرغ كاملاً لعملك الخاص.

إن أحد أهم أسرار الأثرياء هو " فكر في عملك الخاص ".



جـ - اعرف فلسفتك المالية :

ماهي فلسفتك المالية ؟

هل تملك فلسفة مالية ؟

هـل مفردة الفلسـفة المالية ضـمن قاموس لغتك وبالأخص لغتـك المالية قبل هذه اللحظة ؟

أيّاً كانت إجابتك؟. فلا عليك ، طالما أثارت الأسئلة في داخلك حب اكتساب الثقافة المالية وبالتحديد في مجال الفلسفة المالية .

و لنتعرف على الفلسفة المالية للأثرياء والفلسفة المالية للفقراء .

الفلسفة المالية للاثرياء :

النـاسـ الأثرياء يحددون ويقتطعون مبلغاً معيناً من دخلهم للاسـتثمار وينفقون ما عدا ذلك لمتطلباتهم المعيشية .

"وبعبارة مختصرة فإن فلسفة الأثرياء هي: استثمر فلوسك أولاً وأنفق ما تبقى".

الفلسفة المالية للفقراء :

النـاسـ الفقـراء ينفقـون دخلهم " غالباً الراتب " في تلبية متطلباتهم المعيشـية ويدخرون ما قد يـتبـقى وفي أغلب الأوقات لا يتبقى شيء وكذلك هنا فإن فلسفة الفقراء المالية هي: **"أنفق فلوسك أولاً واستثمر ما تبقى".**

إنهما فلسـفتان متناقضـتان تماماً ، فمن أي الفريقين أنت ؟ وعليه فإن مستقبلك المالي يتحدد وفقاً لفلسـفتك المالية. إن فلسفتك الشخصية عامل رئيس في كل شأن من شئونك الحياتية.

د – نمِّ مهاراتك ومعرفتك في مجال الاستثمار الذي حددت أن تستثمر فيه ، إن مجالات الاسـتثمار متعددة ومنها الاسـتثمار في العقار ، في التجارة العامة ، في الأسـهم ولا تنسَ الباب المفتوح على كل الاحتمالات وهو الاتجار عبر الإنترنت وهذا للإيضـاح فقط .

هل سمعت بجامعة السيارة؟ " Automobile university "

لقد أظهرت الإحصائيات أنك إذا كنت تقود سيارتك لما يزيد على اثني عشر ألف كيلومتر في السنة ، فإن قيادتك للسيارة لمدة ثلاث سنوات واستماعك لأشرطة أو أسطوانات في حقل من حقول المعرفة التي تحتاج إليها يعادل حضورك أو انتماءك للكلية في نفس المجال لمدة سنتين ، إنها فرصة حقيقية للتطوير الذاتي يغفل عنها الكثير من الناس .

هـ - ادرس كل التفاصيل عن أي مشروع أو استثمار قبل الشروع فيه أو القبول به .

وتذكر أن أعظم الصفقات الواعدة بمكاسب ضخمة وغير منطقية في الأغلب أنها تؤول إلى خسارة.

فإذا بدأت الصفقة رائعة إلى درجة تستعصي على التصديق فالأرجح أنها صفقة نهايتها خاسرة .

و – استثمر مع ذوي الخبرة من المستثمرين الناجحين .

وتذكر أن المستثمر الناجح لا يقامر ولا يعمل بمبدأ المخاطرة البسيطة ، وأنه يعمل دوماً للربح وليس للخسارة .

وتذكر هذه الحكمة الصينية:

"إن الحديث مع إنسان حكيم في جلسة واحدة، يعدل دراستك للكتب شهراً كاملاً".

وإن الحصول على المال لا يتم بالسهولة ويقول المثل الياباني " الحصول على المال مثل الحفر في الرمل بالإبرة وفقدان المال كصب الماء في الرمل ".

ز - هناك قاعدتان يتوجب عليك أخذهما في الاعتبار دوماً :

القاعدة الأولى :

لا تغامر أو تهدر الفلوس أو المال.

القاعدة الثانية :

عند الشك أو عدم المعرفة، ارجع إلى القاعدة الأولى أعلاه وطبقها.

ح – لا تستعجل في قرار الاستثمار :

الاستثمار شبيه بالشارع الخاص بمرور الحافلات ، فإذا ما فاتتك حافلة فإن حافلة أخرى ستمر .

وكذلك فرص الاستثمار فهي تتوالى وعليك الاستعداد لاقتناص أفضل الفرص وعدم التسرع بدون معرفة وروية .

٤ – اهتم بالتخطيط :

إن المهم في نجاح مشروعك أو استثمارك يعتمد على ما تبذله لوضع خطة متكاملة ومدروسة لتنفيذ مشروعك أو استثمارك، الاعتبار ليس للمقدار والكم وإنما الاعتبار لكمال التخطيط.

إن المقولة "لو كان لدي كثير من المال لكان لدي خطة أفضل" غير صائبة والأصح "إنه لو كان لدي خطة أفضل لكان لدي مال وفير" .

٥ – تحديات يتوجب عليك النجاح فيها :

أ – تطوير كامل لطاقتك الكامنة واستغلالها .

لقد أظهرت الدراسات أن أغلب الناس يوجهون ويستغلون ١٥ ٪ من طاقتهم الكامنة لمواجهة شئون حياتهم وأن ٨٥ ٪ من طاقتهم تظل معطلة، فعليك أن تعمل للاستفادة من الـ ٨٥ ٪ من طاقتك الكامنة وغير المستغلة.

ب – الاستعمال الأمثل لمواردك:

هناك مصدران من مواردك يتوجب عليك أن توليهما عناية فائقة للاستفادة منهما الفائدة القصوى .

هذان الموردان هما الوقت والمال ، فبحسن إدارة الوقت يأتي المال والوقت هو أثمن ما يملكه الإنسان، وحياتك ما هي إلا وقتك. وعليه فإن وضعك الحالي وكذلك طبيعتك الشخصية كما هي الآن ترجع إلى الخيارات والقرارات التي اتخذتها فيما مضى لشغل دقائق وثواني حياتك.

يقول أحمد شوقي :

دقات قلب المرء قائلة له

إن الحياة دقائق وثوانِ

فارفع لنفسك بعد موتك ذكرها

فالذكر للإنسان عمر ثانِ[1]

٦ – اجعل نمط الحياة في ذيل أولوياتك.

إذا ما أردت حقّاً بلوغ يوم حريتك المالية، فابتعد عن الديْن. وسترى لاحقاً أن السيد/ وورن بفت وهو ثاني أغنى رجل في العالم نصح الشباب قائلاً: "ابتعد عن البطاقات الائتمانية". أجِّلْ كل مظاهر الحياة غير الضرورية من امتلاك سيارة ومنزل وهاتف نقال يجب إرجاؤها حتى تمتلك من التدفق النقدي ما يكون رافداً كافياً لامتلاك مظاهر الحياة، عش وفقاً للقاعدة الذهبية التي تدعو لأن "تكون نفقاتك دوماً أقل من دخلك".

---

(١) للشاعر أحمد شوقي.



وإثـراء للثقافـة المالية ، سيتـم تنـاول وإدراج مقتطفـات وتعريفات ماليـة على صفحات الكتاب التالية يتبعها إيراد مفاهيم ومصطلحات الأسهم والشركات المساهمة .

وكل هـذا لا يزيد علـى وضع القارئ الكريم على بـاب تلك المقتطفات والمصطلحـات وعلـى القارئ الإبحـار والغوص بعيداً لإثـراء وتعميق ثقافته المالية .



مقتطفات وتعريفات مالية

إن ثقافتك المالية وفلسفتك المالية " مفاهيمك ومعرفتك المالية " تلعبان دوراً محوريّاً في مدى غناك أو فقرك المادي فنادراً ما تتجاوز ثروتك المادية ثروتك المعرفية والمقصود بها هنا ثقافتك المالية .

أهمية الثقافة المالية دعت الفيلسوف الأمريكي أن يقول " كل واحد يجب أن يتخصص في الاقتصاد" . "Every one should Major on e economic"

إن أهم مصادر السلطة في عصرنا هذا هي تلك التي تنبع من المعرفة ، وإذا كان هناك ما يميز العصر الحديث فهو التدفق الهائل من المعلومات . إن نقرة من أصابعك على مفتاح من مفاتيح لوحة مفاتيح الحاسب الآلي تأخذك إلى عالم لانهاية له من المعرفة ودعني أطرح عليك السؤال التالي :

أيهما أهم وجود رأس المال أم المعرفة؟

ولو أردت الإجابة على هذا في العصر الزراعي والصناعي لكان الجواب بكل تأكيد رأس المال ، ولهذا كان عدد الأثرياء محدوداً في كلا العصرين .

أما الجواب في عصر المعرفة فسيكون مختلفاً تماماً ، حيث إن المعرفة أهم من رأس المال ، ولك أن تتساءل كيف هذا؟

ولبيان ذلك هب أن مستثمراً يملك مئة مليون ريال وقد عرضت عليه فرصة استثمارية لإنشاء مصنع لإنتاج مادة ما ، ولكن بعد الانتهاء من إقامة المصنع وبدء تسويق المادة ، اكتشف أن المادة معروضة في السوق بنصف سعر التكلفة عليه ، وبعد البحث والتحري وجد أن هناك تقنية أرخص لإنتاج نفس المادة ، وأن استثماره أصبح غير مجد ، وهنا تتضح أهمية المعرفة.

ولأهمية الثقافة المالية نورد في هذا الباب مقتطفات محاسبية وبعض التعاريف والجداول والقواعد. لعلها تضيف شيئاً إلى ثقافتك المالية وتحضرك لسبر مزيدٍ من المعرفة.

- حساب الفائدة :

أ – حساب الفائدة البسيطة:

المبلغ المكتسب = المبلغ × معدل الفائدة × المدة الزمنية (سنة)

فإذا كان لديك مبلغ وقدره ألفا ريال وأودعته لمدة خمس سنوات بفائدة قدرها ٥ ٪ فإن المبلغ المكتسب هو

المبلغ المكتسب = المبلغ × معدل الفائدة× المدة
= ٢٠٠٠ × ٠,٠٥ × ٥
= ٥٠٠ ريال

ب – حساب الفائدة المركبة:

المبلغ المكتسب = (المبلغ + الفائدة المكتسبة) × معدل الفائدة × المدة الزمنية

وعلى نمط المثال السابق فإذا كان لديك مبلغ ألفي ريال وأودعته في بنك أو أقرضته بفائدة مركبة قدرها ٥ ٪ لمدة خمس سنوات فإن المبلغ المكتسب يحسب على النحو التالي:

المبلغ المكتسب بعد السنة الأولى = ٢٠٠٠ × ٠,٠٥ × ١
= ١٠٠ ريال

المبلغ المكتسب بعد السنة الثانية = (٢٠٠٠ + ١٠٠) × ٠,٠٥ × ٢
= ٢١٠٠ × ٠,٠٥ × ٢
= ٢١٠ ريال

المبلغ المكتسب بعد السنة الثالثة = (٢٠٠٠ + ٢١٠) × ٠,٠٥ × ٣
= ٢٢١٠ × ٠,٠٥ × ٣
= ٣٣١,٥ ريال

هذا ويمكن حساب الفائدة المركبة باستخدام القانون التالي:

جملة المبلغ (أو ما يعرف بالمستقبلية)

جملة المبلغ = أصل المبلغ (١+الفائدة) مرفوعاً إلى عدد السنوات

هذا وقد تم إيراد هذا تفصيلاً تحت حساب استثمارك.

وعلى هذا المنوال يمكن الاستمرار في حساب المبلغ المكتسب وفقاً لعدد السنوات.

وهذا المبلغ الذي ستحصل عليه إذا كنت مستثمراً أو هو ما تدفعه إذا كنت مقترضاً.

وهذا هو الربا المنهي عنه في الإسلام.

قاعدة ٧٢:[١]

وهذه القاعدة بسيطة ومباشرة جدّاً، وتستخدم لحساب عدد السنين التي تحتاجها لمضاعفة أموالك وذلك على النحو التالي:

أ – عدد السنين اللازمة لمضاعفة أموالك = ٧٢ ÷ معدل الفائدة

ومثال ذلك أنه لو كان هناك بنك يعطي ٨٪ فائدة سنوية على أموالك، فإن المبلغ الذي استثمرته بذلك البنك سيتضاعف بعد ٩ سنوات.

عدد السنوات اللازمة لتضاعف رأس مالك = ٧٢ / نسبة الفائدة

= ٧٢ / ٨٪

= ٩ سنوات

(1) FINANCE (PART3-INVESTING)-JIMS FOUTH PILLAR OF SUCCESS

وعلى العكس من ذلك إذا أردت أن تعرف النسبة اللازمة ليتضاعف رأس مالك في ست سنوات فذلك يتم كالتالي:

$$\text{النسبة اللازمة ليتضاعف رأس مالك} = \frac{٧٢}{\text{عدد السنوات}} = \frac{٧٢}{\text{٦ سنوت}}$$

= ١٢ ٪

- الاستثمار في الأسهم :

شغل الاستثمار في الأسهم عدداً كبيراً من الناس ، وأدى انهيار فبراير عام ٢٠٠٦م إلى خسائر مؤلمة وفادحة لقطاع عريض من الناس ولما خلفه الاتجار في الأسهم من ضحايا كثر . فقد توجب إدراج بعض القواعد والإرشادات والمفاهيم والمصطلحات عن الأسهم والبورصة على النحو التالي:

أ- ست نصائح للاستثمار في الأسهم :

يورد المؤلف في كتاب الثروة التلقائية القواعد التالية للاستثمار في الأسهم: ست قواعد منطقية للاستثمار في الأسهم يجب الالتزام بها.

إليك القليل من قواعد الاستثمار الذكي التي تستطيع التعويل عليها :

١ – السواد الأعظم من الصفقات الواعدة بمكاسب ضخمة يتضح أنها خاسرة ، فإذا بدت الصفقة رائعة بدرجة تستعصي على التصديق فالأرجح أنها لا تصدق .

٢ – أطلق العنان للأسهم الفائزة وحد من خسائرك.

٣ – المد الصاعد يرفع كافة السفن ، استثمر أموالك في قطاع صاعد كلما كان ذلك في الإمكان .

٤ – إستراتيجية الشراء والاحتفاظ بالأسهم تجدي فقط إذا كنت تستثمر أموالك في شركة مستقرة يمكنها الصمود في مواجهة ظروف السوق غير المواتية إلى ما لا نهاية.

٥ – إذا كنت لا تفهم طبيعة استثمار ما ، فلا تشتر أسهماً فيه ، إذ ستقع تحت رحمة سمسارك أو مستشارك، وهما لا يخطئان أبداً ، أليس كذلك.

٦ – المعلومة الثمينة شيء يصعب الحصول عليه، وأفضل شيء يمكن الفوز به – بعد ورقة اليانصيب – هو الحصول على معلومة داخلية ثمينة ، لكن إذا حاولت استغلالها فمن الممكن أن تدخل السجن وفقاً للقانون الأمريكي، وإذا لم تكن هذه المعلومات الداخلية موثوقة وواقعية فمن الممكن أن تخسر أموالك كلها.

- الدعم والمقاومة (support and Resistance)

الدعم والمقاومة كلمتان متعاكستان تماماً وتشكلان مستويات سعرية يتوقف عندها السهم أثناء تذبذبه لمواجهته صعوبة في تجاوزها أو كسرها ومن خلالها نستطيع اختبار قوة السهم ومعرفة اتجاهه القادم .

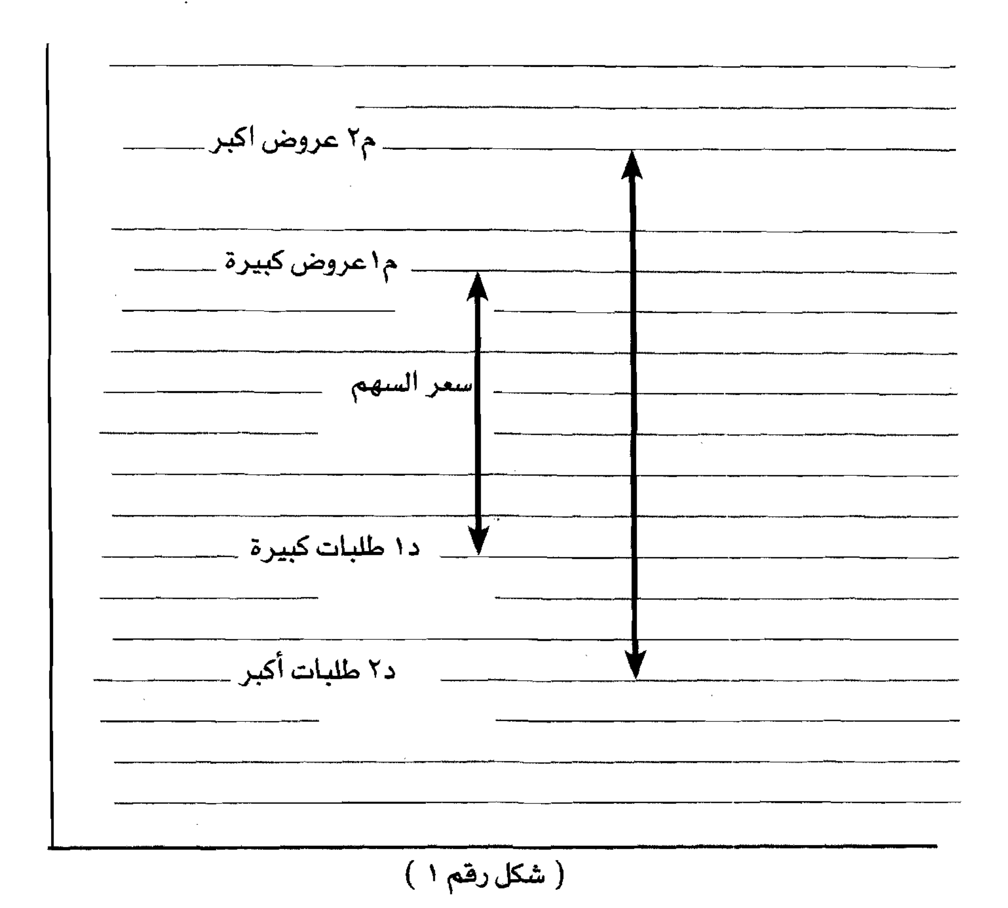
ويعتبر الدعم والمقاومة من أهم الأدوات المستخدمة في المضاربة اليومية والسريعة كونها تمثل حواجز يتذبذب السهم بينها غالباً.

ويستخدم المستثمرون نقاط الدعم والمقاومة للاستثمار الطويل الأجل أيضاً .

وتستخدم كأداة مهمة لعملية توقيف الخسائر (Stop Loss) أثناء انهيار السهم.

ومن خلال ما ذكر نستطيع أن نعتبر نقاط الدعم والمقاومة نقاطاً خطيرة وحاسمة يجب علينا دراستها واتخاذ قرارات البيع والشراء بناء عليها .

يمكن تشبيه نقاط الدعم والمقاومة بخطوط أو حواجز كما هو موضح بالرسم البياني التالي (شكل رقم ١).



(شكل رقم ١)

(م١) خط المقاومة الأول .

(م٢) خط المقاومة الثاني .

(د١) خط الدعم الأول.

(د٢) خط الدعم الثاني .

- خط الدعم :

يمثل خط الدعم المستوى السعري الذي تكون عنده كميات الطلب كبيرة جدّاً مما يسبب صعوبة كبرى للسهم في تخطيه أو كسره.

حيث يمكننا القول إن المستثمرين يعتبرون السعر عند خط الدعم غير مناسب للبيع أي يجب الشراء فيه والتملك مما يزيد من كميات الطلب عند هذا الخط.

ويبقى أمر تجاوز الخط نتيجة ما سيحدث بين المشترين والبائعين . فإذا تغلب البائعون على المشترين عند هذا الخط فإن السهم سيتجاوزه وحينها يكون الأمر خطيراً جدّاً لملاك السهم. كما هو موضح بالرسم التالي (شكل رقم ٢).

م٢ عروض اكبر

م١ عروض كبيرة

سعر السهم

د١ طلبات كبيرة

د٢ طلبات أكبر

(شكل رقم ٢)

حيث يعتبر خط الدعم الثاني أقوى من خط الدعم الأول (أي كمية الطلبات عنده أكثر).

أما إذا تغلب المشترون على البائعين فهذا يعني أن السهم سيرتد إلى الأعلى وهنا تكون فرصة كبيرة لدخول المضاربين والشراء .

كما هو موضح بالرسم البياني (شكل رقم ٣).

(شكل رقم ٣)

- خط المقاومة :

يمثل خط المقاومة المستوى السعري الذي تكون عنده كميات العرض كبيرة جدّاً مما يسبب صعوبة للسهم أثناء محاولته مواصلة ارتفاعه .

حيث يمكننا القول إن المستثمرين يعتبرون السعر عند خط المقاومة مبالغاً فيه وغير مناسب للشراء والاقتناء أي يجب التخلص منه مما قد يزيد من كميات العرض عند هذا الخط.

ويبقى أمر تجاوز السهم نتيجة ما سيحدث بين المشترين والبائعين عنده فإذا تغلب المشترون على البائعين فهذا يعني أن البوابة فتحت للسهم لكي يواصل مسيرته وتكون فرصة شراء للمضاربين . كما هو موضح بالرسم البياني (شكل ٤)

(شكل رقم ٤)

- معادلات الدعم والمقاومة :

لمعرفة نقاط الدعم والمقاومة نطبق المعادلات التالية:

د١ = (الإغلاق + الأعلى + الأدنى) / ٣ X ٢ - الأعلى

م١ = (الإغلاق + الأعلى + الأدنى) / ٣ X ٢ - الأدنى

د٢ = (الإغلاق + الأعلى + الأدنى) / ٣ - (م١-د١)

م٢ = (الإغلاق + الأعلى + الأدنى) / ٣ - د١-م١

حيث أسعار الإغلاق والأعلى والأدنى هي أسعار اليوم السابق أو الفترة السابقة .
ويجب التحديث المستمر لقيم الدعم والمقاومة وسط التداول.
هناك برامج مبسطة جاهزة لحساب قيم الدعم والمقاومة بمجرد إدخال أسعار الإغلاق والأعلى والأدنى ويمكن عمله شخصيّاً على برامج جداول إلكترونية.

تلميح :

بداية الارتداد من الدعم الأول والثاني إشارة شراء

وبداية الارتداد من المقاومة الأولى والثانية إشارة بيع.

(شكل رقم ٥)

وتعـال نحسـب قيم الدعم والمقاومة لشـركة الراجحـي وفقاً لبيانات السـوق عند الإغلاق بتاريخ ١٢/٣ / ٢٠٠٨م .

بيانات الدعم والمقاومة لشركة الراجحي بتاريخ ١٢/٣ / ٢٠٠٨م .

سعر السهم الأدنى = ٩٦ ريالاً / سهم

سعر السهم الأعلى = ٩٨,٧٥ ريالاً / سهم

سعر السهم للإغلاق = ٩٦,٢٥ ريالاً / سهم

نقطة الدعم الأولى = (د١) = الإغلاق + الأعلى + الأدنى

-٢ الأعلى X ———— / ٣

-٢ ٩٨,٧٥ X (٩٦ + ٩٨,٧٥ + ٩٦,٢٥) / ٣

-٢ ٩٨,٧٥ X ٢٩٢ / ٣

= ١٩٤ – ٩٨,٧٥

= ٩٥,٢٥ ريالاً / سهم

٩٦ – ٢ X نقطة المقاومة الأولى " م١ " = (الإغلاق + الأعلى + الأدنى) / ٣

-٢ ٩٦ X ٢٩١ / ٣

= ١٩٤ - ٩٦

= ٩٨ ريالاً / سهم

$$\text{نقطة الدعم الثانية} = \text{"د٢"} = \frac{\text{الإغلاق + الأعلى + الأدنى}}{\text{٣}} - (\text{م١} - \text{د١})$$

$$= \frac{\text{٩٦ + ٩٨,٧٥ + ٩٦,٢٥}}{\text{٣}} - (\text{٩٨} - \text{٩٥,٢٥})$$

$$= \frac{\text{٢٩١}}{\text{٣}} - (\text{٢,٧٥})$$

$$= \text{٩٧} - \text{٢,٧٥}$$

= ٩٤,٢٥ ريالاً / سهم

$$\text{نقطة المقاومة الثانية} \text{ "م٢" } = \frac{\text{الإغلاق + الأعلى + الأدنى}}{\text{٣}} - \text{د١} + \text{م١}$$

$$= \frac{\text{٩٦,٢٥ + ٩٨,٧٥ + ٩٦}}{\text{٣}} - \text{٩٥,٢٥} + \text{٩٨}$$

$$= \frac{\text{٢٩١}}{\text{٣}}$$

$$= (\text{٩٧} - \text{٩٥,٢٥}) + \text{٩٨}$$

$$= \text{١,٧٥} + \text{٩٨}$$

= ٩٩,٧٥ ريالاً / سهم



مفاهيم ومصطلحات الأسهم والشركات المساهمة

أسهم الخزينة : هي الأسـهم التي تقوم الشركة المصدرة بإعادة شرائها من السوق عـن طريق عملية شـراء من خلال بورصـة الأوراق المالية وأسـهم الخزينـة لا يحق لها توزيعات أو حق التصويت خلال فترة ملكية الشركة لها.

أسهم مجانية : هي توزيعات تقوم بها الشـركة تقضـي بحصـول حامل الأسهم على نصيبه من التوزيعات في صورة أسهم عادية .

الاستحواذ : هو شراء شركة ما لأغلبية أسهم شركة أخرى وبالتالي فالشركة الأولى تسيطر على الشركة الثانية .

الأسهم العادية : هي صكوك ملكية تعطي لحاملها الحق في حضور الجمعية العامة السنوية ، والحصول على توزيعات إذا ما حققت الشركة أرباحاً.

الأسهم غير المقيدة : هي الأسهم التي لم تتقدم بطلب قيدها بالبورصة أو لا تستوفي معايير وشروط القيد بالبورصة.

الأسهم المقيدة : تعني أسـهم الشركة المقيدة في البورصة وجميع البورصات العالمية لديها قواعد وشروط قيد يجب على الشركات الالتزام بها ليتم قيدها.

الأسهـم الممتـازة : فئـة من الأسـهم التي تمنح لمالكهـا حقوقاً إضـافية لا يتمتع بها

صاحب السهم العادي مثل أن يحصل مالكها على أسبقية عن حملة الأسهم العادية في الحصول على نسبة من أرباح الشركة كما أنهم يتمتعون بأولوية في الحصول على حقوقهم عند تصفية الشركة قبل حملة الأسهم العادية وبعد حملة السندات.

الأسهم المميزة Blue Chips : هي أسهم الشركات ذات الجودة والمصداقية والقدرة على تحقيق نتائج جيدة في معظم الأوقات.

الأصول المتداولة : هي أصول الشركة التي يمكن تحويلها إلى نقدية أو يتم استهلاكها في خلال عام واحد.

الأصول : هي كل ما تملكه الشركة من استثمارات مالية وعقارية.

شركات السمسرة : هي شركات السمسرة التي لديها ترخيص لمزاولة نشاط تداول الأوراق المالية بالبورصة.

الالتزامات القصيرة الأجل : تتضمن أوراق الدفع ، الأجور الواجبة الدفع ، الضرائب المستحقة. أما الالتزامات الطويلة الأجل فتتضمن قروض بنوك طويلة الأجل ، وسندات مرهونة ... إلخ .

الاندماج : هو اتفاق بين شركتين أو أكثر للاندماج وتكوين كيان اقتصادي جديد .

التحليل الأساسي : يتضمن تحليل الشركة من حيث الأصول ، الربحية ، الإدارة ...إلخ بالإضافة إلى تحليل القطاع الذي تنتمي إليه الشركة وأيضاً يتضمن التحليل الأساسي أخذ المؤشرات الاقتصادية في الاعتبار مثل إجمالي الناتج المحلي ، أسعار الفائدة ، معدلات البطالة والمدخرات ... إلخ .

التحليل الفني : هو دراسة حركة أسعار الأسهم ، حجم التداول واتجاهات السوق الماضية لتوقع اتجاهات الأسعار وكمية العرض والطلب في المستقبل.

التقرير السنوي : تقرير تصدره الشركات المقيدة بالبورصة سنويّاً يتضمن القوائم المالية للسنة المنقضية ويوضح التقرير الأصول ، الخصوم ، الإيرادات ، المصاريف والدخل ، يوضح التقرير السنوي المركز المالي للشركة في نهاية السنة المنقضية وأيضاً بعض المعلومات الهامة لحاملي الأسهم.

التويع : هو التنوع في محفظة الاستثمار فيما بين استثمارات قصيرة الأجل واستثمارات طويلة الأجل في أوراق مالية وشركات متعددة في قطاعات مختلفة.

توزيع الأرباح : التي يقررها مجلس إدارة الشركة والتي توزع بالتناسب بين الأسهم وترتبط التوزيعات بالنسبة للأسهم العادية بربحية الشركة والسيولة النقدية المتوفرة لديها حيث يمكن أن يقرر مجلس الإدارة عدم القيام بتوزيع أرباح وإعادة استثمارها في مشروعات توسعية أو شراء أصول أخرى.

الخصوم المتداولة : هي التزامات قصيرة الأجل وواجب على الشركة القيام بالوفاء بها خلال سنة مثل الأجور المستحقة دائني التوزيعات ... إلخ.

الركود : هو حالة الاقتصاد خلال فترات عدم النمو أو النمو المتناقص وزيادة نسبة البطالة.

السعر الصافي للسندات : هو سعر السند مطروحاً منه الفوائد المستحقة منذ تاريخ آخر كوبون منصرف حتى تاريخ التسوية.

السعر المجمل للسندات : هو سعر السند مجملاً بالفوائد المستحقة منذ آخر كوبون منصرف حتى تاريخ التسوية.

السمسار : هو وسيط في بيع وشراء الأوراق المالية، ويتقاضى السمسار عمولة سمسرة مقابل خدماته .

السنة المالية : هي السنة المحاسبية للشركة ، وتختلف فترة حساب السنة المالية من شركة لشركة حسب طبيعة النشاط حيث تبدأ السنة المالية لبعض الشركات من واحد يوليو حتى ٣٠ يونيو وفي شركات أخرى تبدأ السنة المالية من واحد يناير حتى ٣١ ديسمبر.

السند : هو صك مديونية تستخدمه الشركات كوسيلة للاقتراض حيث يتعهد مصدر السند أن يدفع لحامل السند فائدة أو كوبوناً محدداً سلفاً طول مدة السند وأن يرد القيمة الاسمية للسند عند حلول تاريخ الاستحقاق ، لذلك حامل السند يعتبر مقرضاً للشركة وليس مساهماً فيها.

السندات الحكومية : سندات تصدرها الحكومة للإنفاق العام .

السوق الأولية (سوق الصادرات) : هو النظام الذي تتبعه الشركات لتمويل مشروعاتها عن طريق إصدار أسهم لأول مرة للمستثمرين .

السوق الثانوي : هو سوق تداول الأوراق المالية بين مختلف البائعين والمشترين حيث يؤول العائد من عمليات البيع والشراء إلى مختلف البائعين والمشترين وليس إلى الشركة المصدرة للأوراق المالية كما هو الحال في عمليات السوق الأولية.

الشركة القابضة : هي الشـركة الأم التي تمتلك أغلب أسهم الشركات التابعة مما يتيح لها حق التصويت والسيطرة.

العائد الجاري على السندات : يساوي قيمة الكوبون المنصرف مقسوماً على السعر النظيف للسند.

العائد حتى الاستحقاق : هو إجمالي العائد الذي سيتلقاه المستثمر نظير احتفاظه بالسند حتى تاريخ الاستحقاق وهو يعادل كافة الفوائد (الكوبونات) التي يتلقاها المستثمر من وقت شراء السند حتى تاريخ الاستحقاق بالإضافة إلى أي أرباح أو خسارة رأس مالية.

العائد على الأصول : هو صافي الربح بعد الضريبة مقسوماً على إجمالي أصول الشركة.

العائد على الكوبون : هو الأرباح الموزعة أو الكوبون لكل سهم مقسوماً على السعر السوقي للسهم.

العائد على حقوق الملكية : هو صافي الربح بعد الضريبة مقسوماً على إجمالي حقوق الملكية.

القيمة الاسمية للسند : هي المبلغ أو القيمة الاسمية للسند التي سيدفعها المصدر لحامل السند في تاريخ الاستحقاق.

القيمة الاسمية للشركة : هي إجمالي قيمة الأوراق المالية المصدرة من قبل الشركة وتتضمن قيمة الأسهم العادية والاحتياطيات والأسهم الممتازة إن وجدت .

القيمــة الاسميــة للورقــه المالية : تتمثل القيمة الاســمية في القيمــة المدونة على الورقة المالية .

القيمة الدفترية : هو مصــطلح محاســبي ويتم تحديد القيمة الدفترية من خلال سـجلات الشركة كالتالي (إجمالي قيمة الأصول – إجمالي الالتزامات) عدد الأسهم العادية .

المؤشر : المؤشــر هو قيمة عددية يقاس بها التغير في الأسواق المالية ويعبر عن المؤشر كنســبة مئوية للتغير عند لحظة زمنية بعينها مقارنة بقيمة ما في فترة الأساس أو نقطة البدء . ويقيس المؤشــر تحركات أســعار الأســهم أو الســندات أو الصــناديق .....إلخ ، ارتفاعاً وانخفاضــاً ، الأمر الذي يعكس سعر الســوق واتجاهها . أما عن مؤشر الأسهم فهو بالنســبة للمستثمر معيار لقياس مستوى سوق الأسهم ككل وأيضاً لقياس أداء سهم معين بالنسبة للسوق ككل.

الميزانيــة : هــي قائمــة المركز المالي في نهاية الفترة ، توضــح طبيعة وقيمة الأصــول والخصوم ورأس مال الشركة .

بورصــة الأوراق المالية : ســوق منظمة ولها قواعــد تحكمها وتتم فيها عمليات بيع وشراء الأوراق المالية من خلال شركات السمسرة (الأعضاء).

Beta coefficient **معامل بيتا :**

هو معامل قياس معدل المخاطر المنتظمة المرتبطة بأسهم شركة ما .

تاريخ الاستحقاق : هو التاريخ الذي يستوجب فيه دفع القيمة الاسمية للسند.

تاريخ انتهاء الحق : هو مرادف للتاريخ الذي ليس لحامل السهم بعده الحق في أخذ الأرباح أو الأسهم المجانية المعلن توزيعها.

تجزئة الأسهم : تقسيم قيمة السهم ينتج عنه زيادة عدد الأسهم المكونة لرأس المال دون أن يصبح ذلك زيادة في حقوق الملكية وهو ما ينجم عنه انخفاض في القيمة السوقية للسهم.

تداول خارج المقصورة : هو سوق تداول الأوراق المالية غير المقيدة ، وينقسم سوق خارج المقصورة إلى سوق الأوامر وسوق نقل الملكية.

حق الاكتتاب : في حالة قيام الشركة بزيادة رأس المال وطرح أسهم جديدة تعطي الشركة الحق لحاملي الأسهم الحاليين في شراء أسهم الزيادة أولاً قبل أن يتم طرحها لباقي المستثمرين ، ويتم البيع لحاملي الأسهم حسب نسبة ملكية كل مساهم وبسعر عادة أقل من سعر السوق ، وفي حالة عدم قيام قدامى المساهمين بالاشتراك في الاكتتاب وتغطيته تقوم الشركة ببيع الأسهم لأي مستثمر آخر.

حق التصويت : هو الحق الممنوح لحامل السهم العادي في التصويت على سياسات وقرارات الشركة في اجتماع الجمعية العامة الذي يعقد سنوياً ، وترتبط قدرة المستثمر على التأثير في قرارات الشركة بعدد الأسهم التي يملكها ، فكلما زادت نسبة ملكية المستثمر في أسهم الشركة ازداد حقه في التصويت على قرارات الشركة.

حقوق المساهمين (حقوق الملكية) : تمثل قيمة الأسهم المملوكة للمساهمين في شركة ما وهي تتكون عادة من (رأس المال المدفوع + الاحتياطيات + الأرباح المحتجزة).

حملة الأسهم المسجلون : هم حملة الأسهم الذين تم تسجيلهم في سجلات الملكية

الخاصة بالشركات المصدرة.

سعر استهلاك السند : هو السعر الذي سيتم به استهلاك السند في تاريخ الاستحقاق.

سعر الإقفال : سعر إقفال أي ورقة مالية متداولة هو المتوسط المرجح لأسعار التداول اليومية للورقة والذي يساوي إجمالي قيمة التداول على الورقة مقسوماً على إجمالي كمية التداول اليومي لنفس الورقة المالية ، ولكي يتم تغير سعر إقفال اليوم السابق للأسهم يجب أن يتم التداول على مائة سهم أو أكثر.

سعر الشراء : هو أعلى سعر مطلوب في السوق لشراء ورقة مالية في وقت ما ، أما سعر البيع فهو أدنى سعر معروض في السوق لبيع ورقة مالية في وقت ما .

سعر السوق الحالي : هو آخر سعر تم عليه التداول بالبورصة على ورقة مالية ما.

سند قابل للتحويل : سند يمكن تحويله إلى أسهم عادية طبقاً لشروط الإصدار.

سندات قابلة للاستدعاء : هي سندات تعطي الحق لمصدر السند لاستدعاء جزء من أو كل السندات المصدرة قبل تاريخ الاستحقاق .

سوق آخذ في الانخفاض Bear Market **:** هي حالة السوق عندما تتجه أسعار الأسهم إلى الانخفاض.

سوق آخذ في الصعود Bull Market **:** هي حالة السوق عندما تتجه أسعار

الأسهم إلى الارتفاع.

سيولة السوق : تشير إلى مدى سرعة تحول الأوراق المالية إلى نقود وهي تشير إلى قدرة السوق على استيعاب عمليات كثيرة من البيع والشراء بأسعار مناسبة وغير متفاوتة على أي ورقة مالية ، وسيولة السوق هي من أهم صفات السوق الجيد .

شركات الاستثمار: هي شركات تقوم باستثمار أموالها في أوراق مالية متنوعة .

شهادات الإيداع الدولية : هي أداة مالية قابلة للتداول في أسواق المال الدولية، ويقوم بإصدارها إحدى المؤسسات أو البنوك الدولية بالدولار الأمريكي أو أي من العملات الأجنبية الأخرى المتداولة بالسوق الحرة مقابل الاحتفاظ بغطاء يقابلها من الأسهم المحلية ، وذلك بناء على اتفاق مع شركة مصدرة محلية . ويتم إيداع الأوراق المالية لتلك الشركات لدى وكيل بنك الإيداع أو بنك الإصدار (في المعتاد يكون بنكاً محليّاً) ومن ثم فإن الشهادات يتم تداولها كبديل عن الأوراق المالية الأصلية في أسواق المال الدولية مثل بورصة لندن ولأن مالك شهادات الإيداع هو في حقيقة الحال مالك الأسهم المحلية المقابلة لها (حسب نسبة تحويل متفق عليها) فإن له الحقوق المترتبة لمالك السهم المحلي من حيث التوزيعات النقدية والعينية وبيع الأسهم ...إلخ .

صافي قيمة وثيقة الاستثمار : يتم تحديد قيمة وثيقة الاستثمار يوميّاً عن طريق جمع القيمة السوقية لأصول الصندوق وطرح جميع التزامات الصندوق وقسمة المتبقي على عدد الوثائق المطروحة.

صناديق الاستثمار : يوجد نوعان من صناديق الاستثمار هما صناديق الاستثمار

المفتوحة وصـناديق الاسـتثمار المغلقة، بالنسبة لصناديق الاسـتثمار المغلقة فهي وثائق اسـتثمار قابلة للتداول بالبورصـة حيث يمكن شـراؤها أو بيعها عـن طريق التداول في البورصـة كأي ورقة مالية أخرى ، أما صـناديق الاسـتثمار المفتوحة فهي وثائق استثمار يتم بيعها للمسـتثمر بطريقة مباشـرة وغير قابلة للتداول في بورصـة ويمكن للمستثمر التنازل عنها عن طريق ردها مباشرة إلى مصدر الصندوق.

طرح عام : عندما تقوم الشركة بطرح أسهمها للجمهور.

قائمة الدخل : هي قائمة نتائج الأعمال عن الفترة السـابقة التي توضـح الإيرادات والمصاريف والأرباح والخسائر.

كـود الترقيـم الدولي ISIN : هو كود دولي لتعريـف الورقة المالية ولكل ورقة مالية مقيدة بالبورصة كود دولي منفرد.

مجلس الإدارة : يتم انتخاب أعضـاء مجلس الإدارة من قبل المسـاهمين من خلال الجمعية العامة التي تعقد سـنويّاً . ويقوم أعضاء مجلس الإدارة بإدارة الشركة واتخاذ القرارات الإستراتيجية ومن ضمنها توزيع الأرباح.

محفظة استثمار: تشكيلة من أوراق مالية متنوعة مملوكة لأفراد أو مؤسسات.

مضاعف الربحية : هو مقياس يستخدم لمقارنة مستوى أسعار بيع الأسهم ، ويحسب بقسمة سعر إقفال السهم على ربحية السهم .

معدل التضخم : هو مؤشر اقتصادي يبين معدل ارتفاع الأسعار .

معدل دوران السهم : هو نسـبة تحسـب بقسمة قيمة الأسـهم المتداولة خلال السنة على رأس المال السوقي لجميع الأسهم المقيدة بالبورصة خلال نفس السنة.

مقياس تذبذب الأسعار (Volatility) : هو مقياس يبين حجم تذبذب أسعار الأوراق المالية أو ورقة مالية معينة خلال فترة معينة.

نقل الملكية : تتم عملية نقل الملكية على مرحلتين المرحلة الأولى هي تسليم صكوك الأسهم أو الأسهم في الحفظ المركزي من السمسار البائع إلى السمسار المشتري عند التسوية وتتم عملية نقل الملكية بعد عدة أيام ، المرحلة الثانية هي تسجيل الأسهم الجدد في سجلات الشركات.

---

* المرجع شبكة البورصة الأردنية .

وحتى تكتمل قلادة الثقافة المالية ، تم إضافة جوهرة إلى القلادة لتكون هي مسك الختام . تلك الجوهرة هي كوكبة من سير بعض الناجحين لعلها تثير في أعماقك بركاناً من الإعجاب والاندهاش فتمضي على خطاهم لبلوغ حريتك المالية .



محاكاة الناجحين

يورد السيد أنتوني روبينز في كتابه " قدرات غير محدودة "[1].

أن الأفعال هي أصل جميع النتائج ، وهذه حقيقة، فلا يوجد نتيجة بدون فعل ، وإن من يحققون نتائج باهرة في أي من نواحي الحياة يقومون بأشياء معينة لتحقيق تلك النتائج وعليه فلو أنك كررت نفس ما فعله الآخرون تماماً ، فسوف تحقق نفس النتائج الجيدة التي حققوها.

وقد خلص في كتابه إلى أنه إذا كان أمر معين ممكناً للآخرين في هذا العالم ، فهو ممكن بالنسبة لك أيضاً : فالمسألة لا تكمن في قدرتك على تحقيق النتائج التي حققها شخص آخر ، بل هي مسألة استراتيجية ، أي كيف تمكن هذا الشخص من تحقيق النتائج ؟ فإذا كان لشخص ما قدرة كبيرة على أداء أو إنجاز أمر ما ، فإن هناك طريقة لتقليده حتى تصبح أنت كذلك أيضاً ، وما يجب التنويه عليه أن بعض المهام أكثر تعقيدا من غيرها وتستغرق وقتاً أطول لمحاكاتها وتكرارها.

ومع ذلك فإن كان لديك الرغبة والإيمان الكافيان فبإمكانك محاكاة ما يستطيع أي إنسان آخر أن يقوم به ، وفي كثير من الأحيان قد يكون هذا الشخص قد قضى سنوات من التجربة والخطأ من أجل أن يجد الطريقة المعينة التي يستخدم بها عقله وجسمه لتحقيق نتيجة ما ، ولكن بإمكانك أن تتخطى هذه المرحلة وما عليك إلا محاكاة أفعال ذلك الشخص التي تطلبت منه سنوات للوصول بتلك الأفعال إلى حد الكمال ، لتحقيق نتائج مشابهة في وقت أقل بكثير مما استغرقه الشخص الذي تود أن تقلد نتائجه .

وهذا النمط من المحاكاة أو التقليد يبدو جليّاً في حياتنا ، فإننا نقوم بعملية التقليد طوال الوقت، فكيف يتعلم الطفل الكلام ؟ إنه يتعلم الكلام بتقليد الآخرين.

والتقليد في مجال الأعمال أكثر وضوحاً ، فعندما يؤسس شخص ما نشاطاً تجاريّاً في مكان ما ويتحقق له النجاح فسرعان ما ترى الآخرين يقومون بتأسيس نفس النشاط وليس في هذا عيبٌ أو مأخذ.

(١) ترجمة وتوزيع مكتبة جرير الطبعة الخامسة ٢٠٠٧ م .

إن ما يفعله الناجحون في دنيا الأعمال هو أن يجدوا ما يروج في أحد البلدان أو المدن ثم يقلدوه في مكان آخر .

وعلى هذا المنوال فقد اخترنا إيراد سيرة بعض الناجحين في مجال الأعمال التجارية لعلك ترى كيف استطاع هؤلاء الأشخاص أن يحققوا هذه النتائج الباهرة وأن تعمد إلى محاكاتهم لتحقيق نفس النتائج؟.

ولعلي هنا أبين أن ما سيتم تضمينه عن كل من هؤلاء الناجحين هو صورة مختصرة عن كل منهم .

عليك أن تقوم بمزيد من البحث والدراسة في حياة كل من هؤلاء الناجحين. إن الوصول إلى الحقيقة في أي حقل من الحقول مقصورٌ على الباحثين . الباحثون هم الذين يقضون ساعات من الجهد والمثابرة للوصول إلى الحقيقة ولبلوغ الأهداف التي حددوها سلفاً.

يا ترى من الإنسان الذي سينال شرف أن يكون أول الناجحين، لتقوم بمحاكاته لتحقيق النجاح الذي حققه.

إن هذا الإنسان حقق نجاحين، كلاهما باهر وأول النجاحين غابت وأضحت الشواهد المؤيدة لتحقيقه غير متوفرة في حاضرنا المعاصر ، وأما مقياس التحقق من تحقيق النجاح الثاني فلا يزال متوفراً وممكناً في زماننا بكل يسر وسهولة.

إن من أفتخر بإيراد اسمه ليكون أول الناجحين كان يسمى في الجاهلية عبد عمر، هل عرفت من هذا الإنسان الجليل؟"

فلما أسلم أسماه الرسول صلى الله عليه وسلم عبد الرحمن ، فمن هو قدوتنا هذا؟.

إنه الصحابي الجليل عبد الرحمن بن عوف .

- عبدالرحمن بن عوف:

فما هو نجاحه الأول المتعذر التحقق منه في زماننا هذا ؟!

إنه الفوز بدخول الجنة ، يا له من فوز عظيم وباهر يصغر كل نجاح بعده مهما كان ذلك النجاح لقد كان الصحابي الجليل عبد الرحمن بن عوف أحد العشرة المبشرين بالجنة .

يا لها من بشارة عظيمة ويا له من نجاح ، يحتاج كل منا إلى العمل لنيل الجنة برحمة الله وغفرانه .

فلتكن أولى خطواتك لمحاكاة الصحابي الجليل هي في تتبع سيرته حتى تنال الفوز بالجنة وأدعو الله أن يحقق لك ذلك .

أما نجاح عبد الرحمن بن عوف الثاني فكان نجاحاً يدل على ما يمتلكه من عزة نفس وعزيمة تقهر الصعاب وإيماناً بما عند الله ورسوله.

ولما أخذ الرسول صلوات الله وسلامه عليه يؤاخي بين المهاجرين والأنصار آخى بينه وبين سعد بن الربيع الأنصاري رضي الله عنه ، فقال سعد لأخيه عبد الرحمن بن عوف : أي أخي ! أنا أكثر أهل المدينة مالاً ، وعندي بستانان ، ولي امرأتان ، فانظر أي بستاني أحب إليك حتى أخرج لك عنه ، وأي امرأتي أرضى عندك حتى أطلقها لك.

فقال عبد الرحمن لأخيه الأنصاري : بارك الله لك في أهلك ومالك ...... ولكن دلني على السوق .... فدله عليه فجعل يتجر ، وطفق يشتري ويبيع ، ويربح ويدخر ، وهنا دعني ألفت انتباهك إلى كلمتين هما " يتجر ويدخر " وكلتاهما يجب أن تعمل بها وأن تكون من مفرداتك المالية فبهما تنال حريتك المالية .

وما هو إلا قليل حتى اجتمع لديه مهر امرأة فتزوج وجاء إلى الرسول عليه الصلاة والسلام وعليه طيب ....

فقال له الرسول صلوات الله عليه : مهيم (أي ما حالك) يا عبد الرحمن ؟

قال : تزوجت .... فقال : وما أعطيت زوجتك من المهر ؟

قال : وزن نواة من الذهب .... قال أولم ولو بشاة بارك الله لك في مالك......

فها هو الرسول صلوات الله وسلامه عليه يريد أن يجهز سرية فوقف في أصحابه وقال " تصدقوا فإني أريد أن أبعث بعثاً " فبادر عبد الرحمن بن عوف إلى منزله وعاد مسرعاً وقال يا رسول الله عندي أربعة آلاف .

ألفان منها أقرضتهما ربي ، وألفان تركتهما لعيالي .

فقال الرسول صلوات الله وسلامه عليه .

بارك الله لك فيما أعطيت ....

وبارك الله لك فيما أمسكت ....

وهنا أشير إلى أهمية الصدقة فقد تصدق رضي الله عنه ب ٥٠ ٪ من ماله تصديقاً وإيماناً بحديث الرسول صلى الله عليه وسلم الذي معناه " ما نقص مال من صدقة " .

ولا غرو فقد جاهد رضي الله عنه بماله ونفسه .

وتذكر قول الشاعر :

نفسي التي تملك الأشياء ذاهبة فكيف أبكي على شيء إذا ذهبا[1]

بقيت دعوة الرسول عليه الصلاة والسلام لعبد الرحمن بن عوف بأن يبارك الله له تظلله ما امتدت به الحياة ، حتى غدا أغنى الصحابة ، وأكثرهم ثراء ، فقد أخذت تجارته تنمو وتزداد وطفقت عيره تتردد ذاهبة من المدينة أو آيبة إليها تحمل لأهلها البر والدقيق والدهن والثياب والآنية والطيب وكل ما يحتاجون إليه .

وتنقل ما يفضل عن حاجاتهم مما ينتجونه.

****

وفي ذات يوم قدمت عير عبد الرحمن بن عوف على المدينة ، وكانت مؤلفة من سبعمائة راحلة ... نعم سبعمائة راحلة ... وهي تحمل على ظهورها الميرة والمتاع ، وكل ما يحتاج الناس .

فما أن دخلت المدينة حتى رجت الأرض بها رجّاً ، وسمع دوي وضجة فقالت عائشة رضوان الله عليها : ما هذه الرجة ؟ فقيل لها عير لعبد الرحمن بن عوف ... سبع مئة ناقة تحمل البر والدقيق والطعام.

---

(١) الإمام الشافعي.

فقالت عائشة رضوان الله عليها : بارك الله له فيما أعطاه في الدنيا ، ولثواب الآخرة أعظم.

****

لقد كان عبد الرحمن بن عوف رضوان الله عليه برّاً جواداً ، فكان ينفق المال بكلتا يديه يميناً وشمالاً وسرّاً وإعلاناً .

فلقد تصدق ذات مرة بأربعين ألف درهم من الفضة ثم أتبعها بأربعين ألف دينار من الذهب أيضاً .

ولقد حمل مجاهدين في سبيل الله على خمس مئة فرس ، ثم حمل مجاهدين في سبيل الله على ألف وخمس مئة راحلة.

****

ولما حضرت عبد الرحمن بن عوف الوفاة أعتق خلقاً كثيراً من مماليكه وأوصى لكل رجل بقي من أهل بدر بأربع مئة دينار ذهب فأخذوه جميعاً وكان عددهم مئة.

وأوصى لكل واحدة من أمهات المؤمنين بمال جزيل، حتى أن أم المؤمنين عائشة – رضوان الله عليها – كثيراً ما كانت تدعو له فتقول: سقاه الله من ماء السلسبيل.

ثم إنه بعد ذلك كله خلف لورثته مالاً لا يكاد يحصيه العد ..... حيث ترك ألف بعير ، ومائة فرس ، وثلاثة آلاف شاة ، وكانت نساؤه أربعاً فبلغ ربع الثمن الذي خص كل واحدة منهن ثمانين ألف .

وترك من الذهب والفضة ما قسم بين ورثته بالفؤوس حتى تأثرت أيدي الرجال من تقطيعه.

كل ذلك بفضل دعوة رسول الله صلى الله عليه وسلم بأن يبارك الله له في ماله .

لكن ذلك المال لم يفتن عبد الرحمن بن عوف ، ولم يغيره فكان الناس إذا رأوه بين مماليكه لم يفرقوا بينه وبينهم.

وقد أتي ذات يوم بطعام – فنظر إليه ثم قال :

لقد قتل مصعب بن عمير – وهو خير مني – فما وجدنا له إلا كفناً إن غطى رأسه بدت رجلاه ، وإن غطى رجليه بدت رأسه .

ثم بسط الله لنا من الدنيا ما بسط ....

وإني لأخشى أن يكون ثوابنا قد عجل لنا ....

ثم جعل يبكي وينشج حتى عاف الطعام.

طوبى لعبد الرحمن بن عوف، فقد بشره المصدوق محمد بن عبد الله.

وشيع جنازته خال رسول الله سعد بن أبي وقاص .

وصلى عليه ذو النورين عثمان بن عفان .

وشيعه أمير المؤمنين علي بن أبي طالب رضي الله عنهم ، وقال : " لقد أدركت صفوها ، وسبقت زيفها يرحمك الله " .

لنعد إلى سيرة الصحابي الجليل سيدنا عبد الرحمن بن عوف رضي الله عنه.

من أين بدأ؟

ماذا كان يملك ؟

ماذا بدأ به ؟

ما هي فلسفته المالية؟

رغم العرض المغري الذي قدمه له الصحابي الأنصاري سعد بن الربيع رضي الله عنه ، إلا أن عبد الرحمن حسم الموقف قائلاً له " بارك الله لك في أهلك ومالك " ولكن دلني على السوق ، ولم يكن عبد الرحمن يملك سوى ذاته وخبرته في التجارة، فقد أخرجته قريش مجرداً من ماله .

لقد كانت أول صفقة يبرمها عبد الرحمن في سوق المدينة هي شراء جمل له خطام، ولقد باع الجمل في نفس اللحظة واستبقى الخطام .

إن أول رأس مال عبد الرحمن هو الخطام الذي استبقاه وباعه لاحقاً ليكون أول رأس ماله. وهنا نركز على أهمية أن تبدأ مهما كانت تلك البداية متواضعة ، طالما أن هناك معرفة مالية وهدفاً محدداً وواضحاً سيوصلك إلى النهاية المطلوبة وقد رأينا نهاية عبد الرحمن المالية المشرفة ، حيث غدا أغنى الصحابة.

أما الجانب الإيماني في حياة سيدنا عبد الرحمن فقد فاز بأن بشره رسول الله صلى الله عليه وسلم بالجنة ، فيا له من نجاح وفوز عليك أن تقتدي به وتسير على خطواته للفوز في الدنيا والآخرة.

بعد سـيرة عبد الرحمن بن عوف الشـاهقة والتي تصغر وتتلاشى بعدها أي سيرة لأي إنسـان آخر ، ترددت كثيراً في إيراد أسـماء آخرين لدراسـتها والسير على خطوات أصحابها لبلوغك حريتك المالية.

إلا أن كون الحكمة ضالة المؤمن يأخذها أينما وجدها، لذا تم اختيار بعض النماذج لأشخاص حققوا نجاحاً مادياً أكسب أصحابها الحرية المالية.

فانظـر إلى سـير كل منهـم، وأرى ألا تقـف عند ما سـيتم إيراده ، بل افتح شـبكة الإنترنـت أو اذهب إلى مكتبة وابحث عن السـيرة الذاتية لشـخص ثـري أو بالغ الثراء والنجاح ، وهم كثر ومنهم.

- سوبر كايرو هوندا
- أندرو كارنيجي
- إبرمال فربز
- بيل جيتس
- جون دي روكفلر
- دونالد ترامب
- ورين بافبت
- صاحب السمو الملكي الأمير طلال بن عبد العزيز
- الشيخ زايد بن سلطان آل نهيان
- رفيق الحريري
- الشيخ صالح الراجحي
- الشيخ علي المجدوعي
- الشيخ غرم عبد الله العسيس
- الشيخ عبد الله فؤاد

الأسماء أعلاه أمثلة جيدة لأشخاص حققوا الثراء ، فادرس سيرهم واستمد الإلهام من سـيرهم وتعلم منها اسـتراتيجيات محددة للنجاح. اسبر طريقة تفكيرهم واعرف معتقداتهم وكيفية حديثهم وما هي فلسفة كل منهم المالية.

وبعد ذلك قم بمحاكاتهم لتنضم إلى نادي أصحاب الملايين وعندها لا تضطر إلى العمل لتوفر الحياة لك ولمن تعول بل لتنال حريتك المالية التي بها يكون العمل خياراً لا اضطراراً.

وهنا أدعوك لنعيش قصة الإصرار على النجاح للسيد/ سوبر كايرو هوندا من اليابان.

- **سوبر كايرو هوندا:**

دعني أقدم لك مثالاً رائعاً لرجل قد أدرك قوة القرار الحقيقي، وأخذ عهداً على نفسه بألا يتراجع عن قراره. هذا الرجل اسمه "سوبر كايرو هوندا" وهو مؤسس شركة "هوندا" للسيارات، ولم يسمح السيد "هوندا" مطلقاً للمشكلات والتحديات والعراقيل وقسوة الظروف أن تعترض طريقه. وفي الواقع قرر أن يرى أكبر العقبات التي في طريقه على أنها مجرد حواجز في السباق للوصول إلى أهدافه.

كثيراً ما قرر السيد "هوندا" أن يرى أكبر العوائق في طريقه على أنها مجرد حواجز في السباق لكي يصل إلى أهدافه.

وفي عام ١٩٣٨م، كان السيد "هوندا" تلميذاً فقيراً كان حلمه تصميم حلقة مكبس يبيعها ويصنعها لشركة "تويوتا" فكان في كل يوم يذهب إلى المدرسة، وطوال الليل كان يعمل على التصميم الذي أراده حتى يلطخ كوعيه الشحم، وقد أنفق على مشروعه ما كان لديه من مال قليل ولم ينته المشروع بعد، وأخيراً رهن مجوهرات زوجته لكي يستمر في مشروعه.

وبعد عناء سنين تمكن في النهاية من تصميم دائرة المكبس التي كان واثقاً أن شركة "تويوتا" ستشتريها لكن عندما أخذها إليهم رفضوها. وذهب بعد ذلك إلى المدرسة ليعاني من إهانة وسخرية مدرسيه وأصدقائه له ويخبروه بأنه كان أحمق عندما أضاع وقته في تصميم مثل تلك الأداة الميكانيكية السخيفة.

هل تحسبه شعر بالإحباط؟

هل تعتقد أنه شعر باليأس؟

هل كان يعاني من الإفلاس؟

نعم لكن هل استسلم؟

كلا لم يستسلم.

وبدلاً من ذلك فقد قضى السنتين التاليتين وهو يحاول إيجاد طرق أفضل لتحسين حلقة المكبس، فقد كانت لديه الوصفة الأساسية للنجاح :

١ – لقد قرر ما يريد .

٢ – اتخذ إجراء .

٣ – واستطاع أن يلاحظ متى صادفه النجاح ومتى واجهه الفشل.

٤ – واستمر في تغيير منهجه . فقد كان مرناً في طريقة تعامله مع الأشياء.

وأخيراً بعد مرور عامين ، استطاع أن يطور فيهما تصميمه وبالفعل قبلت شركة " تويوتا " شراء منتجه.

وقد احتاج السيد "هوندا " إلى مواد الخرسانة المسلحة من أجل بناء مصنعه، ولكن الحكومة اليابانية كانت تستعد للحرب العالمية الثانية في ذلك الوقت ، ولذا لم تتوفر أي كمية من المواد الخرسانية . ومرة أخرى بدا الأمر كما لو أن حلمه سيموت ! ولم يكن هناك من يساعده ، ومرة أخرى أتحسبه تخلى عن حلمه ؟ حتماً لا . لقد قرر أن يبني هذا المصنع ، ولأن الاستسلام لم يكن أحد خياراته ، فقد جمع مجموعة من أصدقائه وعملوا على مدار الأربع والعشرين ساعة وهم يجربون أساليب مختلفة حتى وجدوا طريقة جديدة لتصنيع الخرسانة ، وقد أنشأ مصنعه وتمكن أخيراً من إنتاج حلقات المكابس.

ولكن انتظر ، فهناك المزيد ....

فالقصة لم تنته عند ذلك ، لقد قصفت " الولايات المتحدة " مصنعه في أثناء الحرب ودمرت معظمه . وبدلاً من الشعور بالانكسار، حشد كل موظفيه . وقال لهم اجروا بسرعة خارج المصنع وشاهدوا هذه الطائرات . فما سيفعلونه الآن هو إنزال خزانات الوقود من طائراتهم . فعلينا أن نعرف المكان الذي ينزلون فيه هذه الصفائح ونحصل عليها لأنها تحتوي على المادة الخام التي نحتاجها في عملية التصنيع ! وكانت هذه هي المواد التي لم يتمكنوا من الحصول عليها في اليابان . لقد كان السيد "هوندا" يسعى لاستغلال أي شيء يتوفر له وفي النهاية كان قد ضرب زلزال مصنعه، واضطر إلى بيع عملية تصنيع المكابس إلى شركة " تويوتا " ولكن الله لا يغلق طريق أمل حتى

يفتـح طريقــاً آخر ، ولذا علينا أن نبقى في يقظة لنرى الفرص الجديدة التي يلهمنا الله إياها في الحياة.

عندمــا انتهت الحرب كانت اليابان في حالة اضــطراب تام . وكانت تعاني من قلة الموارد الطبيعية في جميع أنحاء البلاد .

- فقد كان يتم توزيع البنزين على حصص متكافئة لترشيد استخدامه ، وفي بعض الأحيان كان يتعسـر الحصــول عليه تقريباً - وكان السيد "هوندا" بالكاد يحصل على ما يكفي من الوقود لقيادة سـيارته إلى السوق لشراء الطعام لعائلته . وبدلاً من الشعور بالهزيمــة واليأس اتخــذ قراراً جديداً ، فقد قرر ألا يستسـلم طويــلاً أمام هذه الحياة العصيبة ، وسأل نفسه سؤالاً قوياً: ماذا يمكنني أن أفعل حتى أوفر الطعام لأسرتي من جديد؟ كيف يمكنني استغلال الأشياء التي أملكها بالفعل من أجل إيجاد طريقة لتحقيق غايتي ؟ ولقد لاحظ أن لديه محركاً صغيراً كان نوعه وحجمه يكفياه لتشغيل آلة تقليدية لجز الحشائش ، وطرأت لديه فكرة تثبيته في دراجته.

وكانــت هذه اللحظة هي لحظــة ابتكار أول دراجة لها محــرك . وقد اعتاد قيادتها من وإلى السوق ، وسرعان ما طلب منه أصدقاؤه أن يصنع لهم مثلها . وبعد ذلك بفترة وجيــزة كان قــد أعد العديد من هذه الدراجات لدرجة أنه قــد نفد كل ما لديه من هذه المحركات ، ولذا فقد قرر أن يؤسـس مصــنعا لتصنيعها بنفسه ، ولكن لم يكن لديه مال يكفي ، وكانت اليابان حينئذ تعاني من اضطرابات شديدة فكيف سيفعل ذلك؟

" إن مصيرك يتشكل في لحظات اتخاذ القرارات"

- " أنتوني روبينز"

وبــدلاً من الاستســلام ، وبــدلاً من أن يقول "لا شــيء يجدي" ، توصــل إلى فكرة ممتــازة . لقد قرر أن يكتب خطاباً إلى كل شــخص يمتلك متجــراً لبيع الدراجات في " اليابان" يقول لهم فيه إنه يعتقد بأن لديه الحل لإعادة الحركة إلى اليابان مرة ثانية ، وإن دراجته البخارية ستكون رخيصة الثمن وستساعد الناس على التحرك أينما أرادوا الذهاب ، وبعد ذلك طلب منهم أن يستثمروا أموالهم في ذلك .

ولقد استلم خطاب "هوندا" ١٨٠٠٠ شخص من أصحاب متاجر الدراجات ، منهم ثلاثةآلاف هم الذين أعطوه مالاً ، وقد قام بتصنيع أول شحنة منها ، وبعد ذلك أصبح ناجحــاً ، أليس كذلك؟ كلا! فقد كانت الدراجة البخارية كبيرة جداً وثقيلة الوزن ، وقد أشــتراها القليل جدا من اليابانيين ، وهذا ما لاحظه ، ولمرة ثانية أخذ يلاحظ الأخطاء التي وقع فيها ، وبدلاً من الاستسـلام قام بتغيير أسـلوبه مرة ثانية . لقد قرر أن يجعل الدراجة البخارية أخف وزناً وأصـغر حجماً. أطلق عليها اسم (CUB) " وقد حققت له نجاحا بين يوم وليلة، وحصلت على جائزة الإمبراطور.

لقد نظر إليه الجميع ولســان حالهم يقول إنه لذو حظ عظيم كي يتوصـل إلى هذه الفكرة.

فهـل كان محظوظـاً ؟ ربما " إذا كان الحـظ يعني العمل " وفقاً لمعرفة صـحيحة. واليوم تعد شـركة السـيد "هوندا " من أكثر الشـركات نجاحاً حول العالم ، وشـركة "هوندا" اليوم فيها أكثر من مائة ألف موظف ، كما أن مبيعاتها تفوق أية شركة أخرى – فيما عدا سيارات " تويوتا " في الولايات المتحدة "وكل هذا لأن السيد "هوندا " لم يستسـلم إطلاقاً (فلم يسمح مطلقاً للظروف والمشكلات أن تعترض طريقه . وقرر أنه سيجد دائماً طريقاً للنجاح ما دام مخلصاً لما يعمل).

وبعد هذا تعال لنعيش قصـة من رفضـت فكرته ألفاً وتسـع مرات ولم يستسلم ولم يجـد من يقبل فكرته إلا عند ألف وعشـر مرات. ذلك هو الكولونيل سـاندروز مؤسـس شركة كنتاكي.



- الكولونيل "ساندروز":

وهنـاك مثال آخر، هل سـبق لك أن تناولت قطعة من دجـاج "كنتاكي" المقلي هل تعـرف كيف بنى الكولونيـل "سـاندرز" الإمبراطورية التي جعلت منـه مليونيراً والتي غـيرت عادات الأكل لأمة كاملة؟ فعندما بدأ لم يكن سـوى رجـل تقاعد من عمله لديه وصفة لقلي الدجاج. وهذا كل شيء، فلم يكن يمتلك مؤسسة أو أي شيء آخر فقد كان يمتلك مطعماً صـغيراً يوشـك على الإفلاس بسبب تغير اتجاه الطريق السريع الرئيس، وعندما حصل على أول شيك من الضمان الاجتماعي، قرر أن يحاول كسب بعض المال من بيع وصفة الدجاج وكانت أول أفكاره، أن يبيع الوصفة إلى أصحاب المطاعم مقابل الحصول على نسبة مئوية من العائدات.

حسـناً لم تكن هذه الفكرة بالضـرورة أفضـل فكرة لرجل أعمال مبتدئ، غير أن هـذه الفكرة لم تصـعد به إلى النجومية، فطاف الرجل البلاد، وكان ينام في سـيارته ويحاول أن يجد من يسانده، وكان يطور دائماً فكرته ويجرب جميع الطرق، وقد رفضت فكرة الكولونيل "ساندرز" ألفا وتسع مرات، ثم حدثت المعجزة ووافق شخص ما على وصفته، وبهذا راج عمل الكولونيل.

كم منكم لديه وصـفة؟ كم منكم لدية القوة الجسـمانية، والجاذبية الشخصـية لرجـل عجوز بحلة بيضـاء؟ لقـد جنى الكولونيل "سـاندرز" ثروة بسـبب قدرته على القيام بأفعال هائلة ومحددة، لقد كانت لدية السـلطة الشخصـية الضـرورية لتحقيق النتائج التي كان يرجوها، لقد كانت له القدرة على سماع كلمة "لا" ألف مرة ومع ذلك يتواصل مع نفسه بصورة تجعله يطرق الباب التالي وهو مقتنع تمام الاقتناع بأنه المكان الذي يمكن أن يجد فيه الذي يقول "نعم"، وحتى رأى حلمه حقيقة.

والآن تعـال إلى قصـة مبتكر فتاحـة العلب التي جعلت منه مليونيراً ذلك السـيد/ فريز.

- **السيد / إبرمال فريز :**

أما مثالنا التالي فهو يتواكب مع السؤال التالي " كيف تحول اللاشيء إلى شيء " والسؤال هل بالإمكان تحويل اللاشيء إلى شيء ؟ إن هذا مستمد من مقال للفيلسوف الأمريكي "جم رون " وخلاصة ذلك أن الأفكار عندما تكون في مراحل الخيال وقبل الشروع في جعلها واقعاً محسوساً تبدو وكأنها لاشيء في الواقع المحسوس .

وكثير من الناجحين كانت بدايتهم مع فكرة أو مشروع متخيل ، ومن ثم عمد إلى تحويله إلى واقع محسوس.

وهذا ما توضحه قصة السيد " إيرمال فريز " ، قصة ابتكار غاية في البساطة حلق به هذا الابتكار " فتاحة علب " ليغدو من أصحاب الملايين. فانطلق مع قصة السيد " إيرمال " لتفكر في فكرة وتعمد إلى جعلها واقعاً لتغدو مليونيراً.

ولد " إيرمال فريز " في ولاية أنديانا بأمريكا عام ١٩١٢م، وتربى في إحدى مزارعها قبل أن يتحول إلى علم من أعلام الصناعة الأمريكية لا بسبب نشاطه في الصناعات الحربية، بل بسبب ابتكار في غاية البساطة.

فقد انتقل هذا الرجل من المزرعة العائلية في أنديانا إلى ولاية "أوهايو" حيث بدأ العمل كمشغل لإحدى الآلات في أحد المصانع ثم استدان بعض المال من زوجته لإنشاء شركته الصناعية الخاصة لصنع الأدوات ، خاصة أن الحرب العالمية الثانية أوجدت حاجة كبيرة إلى مثل هذه المنتجات ، شأنها في ذلك شأن كل إنتاج صناعي آخر .

عرفت شركة "فريز" الحاصل على شهادة في الهندسة من معهد جنرال إلكتريك نجاحاً مهمّاً ، وفي العام ١٩٥٩م دخل الرجل في مشروعات ناجحة كثيرة مع عملاء من مستوى شركة فورد وجنرال إلكتريك ووكالة الفضاء الأمريكية ، ولكن السنة نفسها شهدت ابتكار" فريز" لأداة ستكون مصدر ثروته الكبرى .

فعندما كان هذا الصناعي الكبير ذات يوم في نزهة عائلية مع الأصدقاء انتبه إلى أنه قد نسي فتاحة المشروبات الغازية في البيت فاضطر إلى استعمال أداة من أدوات تصليح السيارة لفتح العلبة. وذات ليلة لم يستطع "فريز " النوم فقرر الذهاب إلى

مصنعه للعمل وهناك أتته فجأة فكرة فتاحة العلب المعدنية .

ابتكر أولاً ذراعاً معدنياً قادراً على قص معدن العلبة وفق خط مستقيم يتم حفره على سطحها الخارجي ، ولكن أطراف هذه الأداة كانت حادة وتسببت بجروح بالغة للأطفال ، فطور اختراعه في عام ١٩٦٢م ليجعله أكثر أمناً ، فقام بإلصاق حلقة صغيرة كالخاتم بالذراع المعدني على سطح العلبة ، بحيث يتم سحبها إلى الوراء من غير نزعها كليّاً.

وفي عام ١٩٦٣م حصل " فريز " على براءة اختراع هذا النمط من فتاحات العلب، وباعه إلى إحدى شركات إنتاج المشروبات الغازية ومن ثم راح يصنع أنظمة مماثلة لمختلف الصناعات الغذائية، وما أن حل عام ١٩٨٠م حتى كانت شركته هي الرائدة عالميّاً في هذا المجال ، ووصل دخلها إلى ٥٠٠ مليون دولار سنويّاً ، وتطور انتشار استخدام الفتاحات المرفقة بالعلب سواء أكانت مشروبات غازية أو أطعمة معلبة، حتى طغت على الفتاحة المنفردة.

وعندما توفي " فريز " في العام ١٩٩٠م ترك وراءه شركة عملاقة ذات فروع عديدة ما بين أمريكا وألمانيا ، قامت كلها على ابتكار فتاحة العلب .

وتعال لنختم نماذج الناجحين بملخص لمقابلة تلفزيونية مع " السيد / وورن بفت اني " "أغنى رجل في العالم.



- **وورين بفت:**

"الحكمة ضالة المؤمن أينما وجدها أخذها"

كانت هناك مقابلة استغرقت ساعة زمن على قناة إن بي سي الأمريكية مع ثاني أغنى رجل في العالم "وورين بفت" والذي تبرع بمبلغ ٣١ بليون دولار من ثروته لأمور خيرية ، وهنا بعض مظاهر حياته .

اشترى أول سهم مالي عندما كان عمره ١١ سنة والآن يأسف لأنه بدأ متأخراً جدًّا!!!

اشترى مزرعة صغيرة في سن الرابعة عشرة من ادخاره في توزيع الجرائد اليومية!

وما زال يقيم في نفس بيته الصغير المكون من ثلاث غرف في وسط بلدة "أوماها" ، والذي اشتراه عقب زواجه قبل ٥٠ عاماً . ويقول بأن لديه كل ما يحتاجه في ذلك المنزل والذي لا يوجد له جدار خارجي أو سور.

اعتاد أن يقود سيارته بنفسه حيثما يريد وهو لا يوجد لديه سائق أو رجال أمن يحرسونه .

لم يسافر أبداً بطائرة خاصة بالرغم من أنه يملك أكبر شركة طيران خاصة في العالم.

تملك شركته ٦٣ شركة وكل ما يفعله هو كتابة رسالة واحدة سنويًّا للتنفيذيين في تلك الشركات يحدد لهم الأهداف للسنة .

لم يعقد أبداً اجتماعات أو يجر مكالمات انتظامية .

قاعدتان فقط يعطيهما لأولئك المسئولين:

القاعدة الأولى: لا تفرط أبداً في شريكك المالي.

القاعدة الثانية: لا تنس أبداً القاعدة الأولى.

لا يشارك اجتماعيًّا مع حشود المجتمع الراقي ، كان فيما مضى من عمره بعد العودة إلى منزله يعمل لنفسه الفشار ويشاهد التلفاز.

" بل غيتس " أغنى رجل في العالم قابله لأول مرة قبل خمس سنوات ولم يكن

يتوقع وجود شيء مشترك بينه وبين " وورن بفت " ، لذلك حدد المقابلة بنصف ساعة فقط ، ولكن عندما قابله استمرت المقابلة لعشر ساعات ومن يومها أصبح " بل غيتس" شديد التعلق "بوورن بفت" .

" وورن بفت " لا يحمل الهاتف الجوال ولا وجود للكمبيوتر على طاولته.

نصيحة للشباب " ابتعد عن البطاقات الائتمانية " واستثمر في ذاتك وتذكر الآتي:

- المال لا يصنع الرجل بل الرجل هو الذي يصنع المال.
- عش حياتك بكل بساطة وعفوية .
- لا تفعل ما يقوله الآخرون فقط استمع إليهم ولكن اعمل ما تراه حسناً .
- لا تنجرف وراء الأسماء التجارية ، البس تلك الأشياء التي تشعر معها بالارتياح.
- لا تضيع نقودك في الأشياء غير الضرورية فقط أنفقها على المحتاجين حقيقة.
- إجمالاً هي حياتنا فلماذا نعطي الآخرين الفرصة ليحكموا معيشتنا.

ماذا يلفت انتباهك في شخصية " السيد / وورن بفت " ؟

....

....

....

لقد أخذتك في رحلة في حياة بعض الناجحين وعليك أن تواصل رحلتك في عالم الناجحين بمفردك ، وبإمكانك أن تضيف مئات السنين إلى عمرك بالاطلاع على تجارب الناجحين في شتى مجالات الحياة . وكثير من الأسئلة التي تواجهها يمكن العثور على أجوبة لها في صفحات الكتب ، إن عالم وفضاء الإنترنت سهل وجعل كثيراً من المعلومات في متناول الباحث .

فإذا كنت ترغب في توسيع تجارتك ومرجعياتك فانطلق باحثاً ومنقباً في أمهات الكتب وفي فضاء الإنترنت ، إن الأفكار والخبرات التي توسع قدراتك وتضيف إلى

عمرك أعماراً تحتاج منك إلى البحث والسعي للوصول إليها .

كما أن العثور على اللؤلؤ مقصورٌ على من يغوص لإيجاده وامتلاكه .

انهض واندفع للبحث فالوصول إلى الحقيقة مقصور على من يبحث عنها .

- ما هي تجارب الآخرين التي ترغب أن تضيفها إلى تجاربك؟
- ما هي التجارب التي تحتاج إلى تغييرها وتنميتها ؟
- ماذا تريد أن تصبح ؟
- حدد ما تريد وماذا يجب أن تكون لتحقيق ما تريد واعمل بجعل ذلك واقعاً محسوساً وبالتوفيق دوماً .



همسة في أذن نفسك

دعـــــــاء

يا رب ساعدني على أن أقول كلمة الحق في وجه الأقوياء
وأن لا أقول الباطل لأكسب تصفيق الضعفاء
وأن أرى الناحية الأخرى من الصورة
ولا تتركني أتهم خصومي بأنهم خونة لأنهم اختلفوا معي في الرأي
يا رب إذا أعطيتني مالاً فلا تأخذ سعادتي
وإذا أعطيتني قوة فلا تأخذ عقلي
وإذا أعطيتني نجاحاً فلا تأخذ تواضعي
وإذا أعطيتني تواضعاً فلا تأخذ اعتزازي بكرامتي
يا رب علمني أن أحب الناس كما أحب نفسي
وعلمني أن أحاسب نفسي كما أحاسب الناس
وعلمني أن التسامح هو أكبر مراتب القوة
وأن حب الانتقام هو أول مظاهر الضعف
يا رب لا تدعني أصاب بالغرور إذا نجحت
ولا باليأس إذا فشلت
بل ذكرني دائماً أن الفشل هو التجارب التي تسبق النجاح .
يا رب إذا جردتني من المال فاترك لي الأمل
وإذا جردتني من النجاح فاترك لي قوة العناد
حتى أتغلب على الفشل
وإذا جردتني من نعمة الصحة فاترك لي نعمة الإيمان
يا رب إذا أسأت إلى الناس فأعطني شجاعة الاعتذار
وإذا أساء إلي الناس فأعطني شجاعة العفو
وإذا نسيتك يا رب ، أرجو أن لا تنساني من عفوك وحلمك
فأنت العظيم القهار القادر على كل شيء....



المراجع

أ- باللغة العربية:

١ – برنامج السيد / جيم رون - خطة النجاح في عام

٢ – الأب الغني والأب الفقير – روبرت تي كيوساكي

٣ – أغنى رجل في العالم -- جورج كلاسون

٤ – ارسم مستقبلك بنفسك - براين تراسي

٥ – النجاح الشخصي - بول هايدن

٦ – خطوات عظيمة - أنتوني روبنز

٧ - قدرات غير محدودة -- أنتوني روبنز

٨ - الثروة التلقائية - مايكل ماسترون ، الطبعة الأولى ٢٠٠٧

٩ - إشارات البيع و الشراء الفنية لأسهم البورصة – الطبعة الأولى – أحمد عيد الصاعدي و صالح فؤاد المطبقاني

ب- باللغة الإنجليزية:

10 – The seasons of the life – by E. James Rohn. Published by Jim Rohn International
Seventeenth Printing. February 2002

11- The one minute millionaire
By Mark Victor Hansen & Robert G. Allen
Published by Vermillion. 2002

12- Guerrilla Wealth. – By Jay Conrad Levinson and Loral Langemeier. Sept. 2004

الفهرس

الموضـــــــوع	الصفحة
الإهداء	٥
إهداء عام	٧
مقدمة الطبعة الأولى	٩
إضاءات للطبعة الثانية	١٧
وقفات مع الطبعة الثالثة	٢١
• دروس لبعض المفاهيم المالية	٣١
- لماذا تريد أن تكون ثرياً؟	٣٣
- الثقافة المالية	٣٥
- حركة المال وأهمية الإلمام بقدر من أسس المحاسبة	٣٨
- ما هي المحاسبة المالية ؟	٣٩
- الفرق بين الأصول والخصوم	٤١
- سباق الفئران	٥٧
• أسلوب حياتك والطريق إلى الثراء	٦٧
١ - أعرِ نمط حياتك انتباهك.	٦٧
٢ - أسئلة للتدبر.	٦٨
٣ - قصة نجاح .	٦٩
٤ - امتلك الأصول أولاً، قبل أسلوب الحياة:	٧٢
أ - مداخلات عن كسب الدراهم .	٧٢
ب - دخول العصر الصناعي وتغير نمط الحياة .	٧٦
ج - هل المنزل من الأصول أو الخصوم.	٧٨
د - مقياس ثرائك.	٨٤
• الطريق إلى يوم حريتك المالية:	٨٩
- مفاهيم هامة	٩١
- أهمية العادة	٩٢
- أهمية الوقت	٩٤
- أهمية ذاتك لذاتك	٩٧

• يوم حريتك المالية : ١٠١
١ – هل أنت جاد لتحقيق يوم حريتك المالية ؟ ١٠١
٢ – هل تحقيق يوم حريتك المالية يعني وجوب تركك لمهنتك الحالية؟ ١٠٢
• مركزك المالي . ١٠٧
• هدفك المالي : ١٢٣
١ – تطوير الذات ١٢٥
٢ – قاعدة ٣٠٪ ، ٧٠ ٪ : ١٢٩
٢-١ الزكاة والصدقة ١٣٢
٢-٢ حساب الثراء ١٣٧
٢-٣ هل لنفسك نصيب من دخلك ؟ ١٣٨
٢-٤ حساب ادخارك ١٤٠
٢-٥ كيف تعيش على ٧٠٪ من دخلك ؟ ١٤٤
• الطريق إلى الحرية المالية ١٥١
- أولاً: أي طريق تسلك؟ ١٥١
- ثانياً: سِرْ على عادات الناجحين ١٥٣
١ - من عادات الناجحين أنهم يعملون أموراً لايحبون عملها ١٥٤
٢ - الوقت هو أهم عملة على وجه الأرض ١٥٦
٣ - الناجحون منظمون ١٥٧
٤ - في الحياة إما أن تكون ثابتاً وإلا فلا وجود لك ١٥٩
٥ - عليك أن تنقذ نفسك أولا ١٥٩
٦ - قل نعم للفرص كذلك يفعل الناجحون ١٦٠
٧ - الناجحون لهم ناصحون ومستشارون ١٦١
٨ - ما هي الكلمة التي تحرك العالم؟ ١٦٢
- ثالثاً: خطوات لتحقيق الحرية المالية ١٦٣
١ – القاعدة الذهبية. ١٦٦
٢ – اعرف قيمة المال أو الفلوس ١٦٧
٣ – الاستثمار ١٦٨
٤ – اهتم بالتخطيط ١٧٢
٥ – تحديات يتوجب عليك النجاح فيها . ١٧٢
٦ – اجعل نمط الحياة في ذيل أولوياتك. ١٧٣
• مقتطفات وتعريفات مالية ١٧٥

- مفاهيم ومصطلحات الأسهم والشركات المساهمة ١٨٩
- محاكاة الناجحين ٢٠١
- همسة في أذن نفسك ٢١٩
- المراجع ٢٢٠
- الفهرس ٢٢١



رفع
عبد الرحمن النجدي
أسكنه الله الفردوس
www.moswarat.com



أمعن النظر في الصورة على غلاف الكتاب على الجانب الآخر.

لماذا أرتال السيارات؟

ماذا يتبادر إلى ذهنك للوهلة الأولى؟

أن هؤلاء قد أكتفوا بخيار واحد كمورد مالي لهم و هو الراتب مما حدى بهم هذا الى الأنتظام في مثل هذا الرتل من السيارات أمام الصراف الآلي عند نهاية كل شهر لسحب الراتب أو جزء منه...

فهل خيار المورد المالي الواحد... هو الخيار الأمثل لك؟

دار الكفاح للنشر و التوزيع
AL - KIFAH PUBLISHING HOUSE